

CARE International

Etude des chaînes de valeur à fort potentiel économique, social et environnemental pour les deux communes de MINDIF et DARGALA dans le cadre du projet RESILAC

Rapport intermédiaire VERSION FINALE



Consultant international : Olivier Renard
Consultant national : Ezéchiel DINGAMADJI
Suivi TERO : Pierril LACROIX

Juin 2020

Cofinancé par l'Union européenne
et l'Agence Française de
Développement



Table des matières

Table des matières	2
1 Rappel méthodologique	4
1.1 Etapes de l'étude.....	4
1.2 Mission de démarrage et choix méthodologiques	5
1.2.1 Déroulement de la mission initiale.....	5
1.2.2 Choix méthodologiques	6
1.2.3 Formation-action.....	6
2 Description de la zone d'étude : typologie et zonage agro-écologique	7
3 Éléments rapides de diagnostic des filières	10
3.1 Fournisseurs d'intrants	10
3.2 Producteurs primaires	10
3.3 Organisations de producteurs	11
3.4 Intermédiaires	11
3.5 Commerçants locaux, grossistes	12
3.6 Transporteurs	13
3.7 Transformateurs	13
3.8 Services : crédit et autres	13
4 Description des filières prioritaires	15
4.1 Filière niébé	18
4.1.1 La définition des agents de la filière	18
4.1.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts).....	19
4.1.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques	20
4.1.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents	21
4.2 Filière sorgho de saison sèche.....	21
4.2.1 La définition des agents de la filière	21
4.2.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts).....	22
4.2.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques	23
4.2.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents	24
4.3 Filière sorgho de saison des pluies	24
4.3.1 La définition des agents de la filière	24
4.3.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts).....	24
4.3.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques	26
4.3.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents	26

4.4 Filière oignon	26
4.4.1 La définition des agents de la filière	26
4.4.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts)	27
4.4.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques	27
4.4.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents	28
4.5 Filière élevage : petits ruminants.....	28
4.5.1 La définition des agents de la filière	28
4.5.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts)	29
4.5.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques	29
4.5.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents	30
4.6 Filière «produits forestiers non ligneux»	30
4.6.1 La définition des agents de la filière	30
4.6.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts)	30
4.6.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques	31
4.6.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents	31
5 Éléments d'analyse	32
5.1 Analyse institutionnelle, fonctionnelle et des capacités des acteurs.....	32
5.2 Analyse environnementale	32
5.3 Analyse genre.....	33
5.4 Analyse du marché et de la rentabilité des différents produits bruts et transformés les plus porteurs.....	35
6 Seconde phase de terrain : finalisation de l'analyse, formulation de recommandations et mise en place d'outils	36
6.1 Choix des actions prioritaires	36
6.2 Finalisation de l'analyse des filières	38
6.3 Pistes d'action	39
6.4 Recommandations à formuler	41
6.4.1 Analyse des opportunités de micro-entreprises et micro-projets potentiels et inclusifs.....	41
6.4.2 Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces de chaque maillon des chaînes	42
6.4.3 Analyse des modèles d'affaires adaptés à des très petites, petites et moyennes entreprises	42
6.5 Proposition de programme pour la seconde mission	44

1 Rappel méthodologique

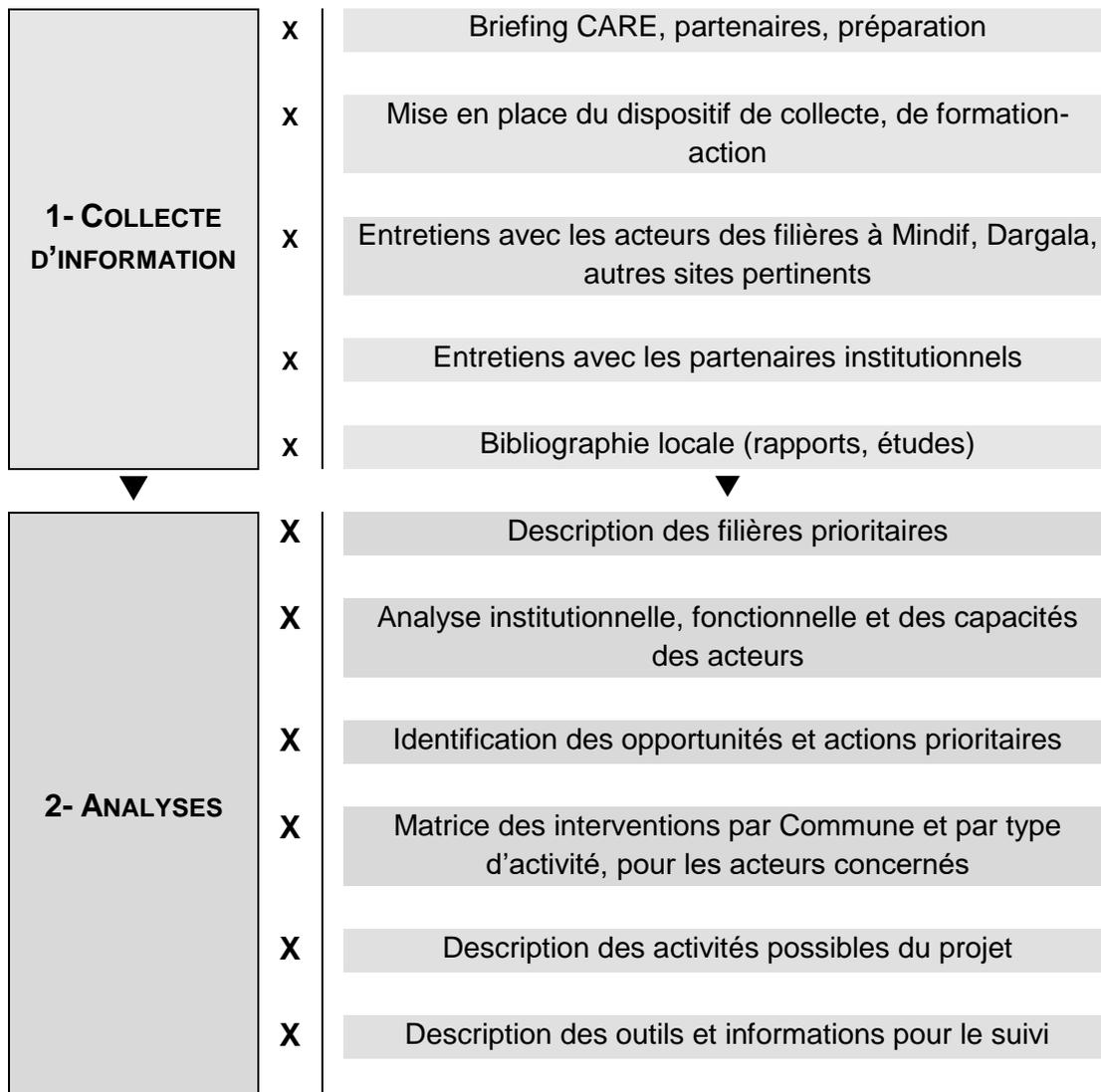
1.1 Etapes de l'étude

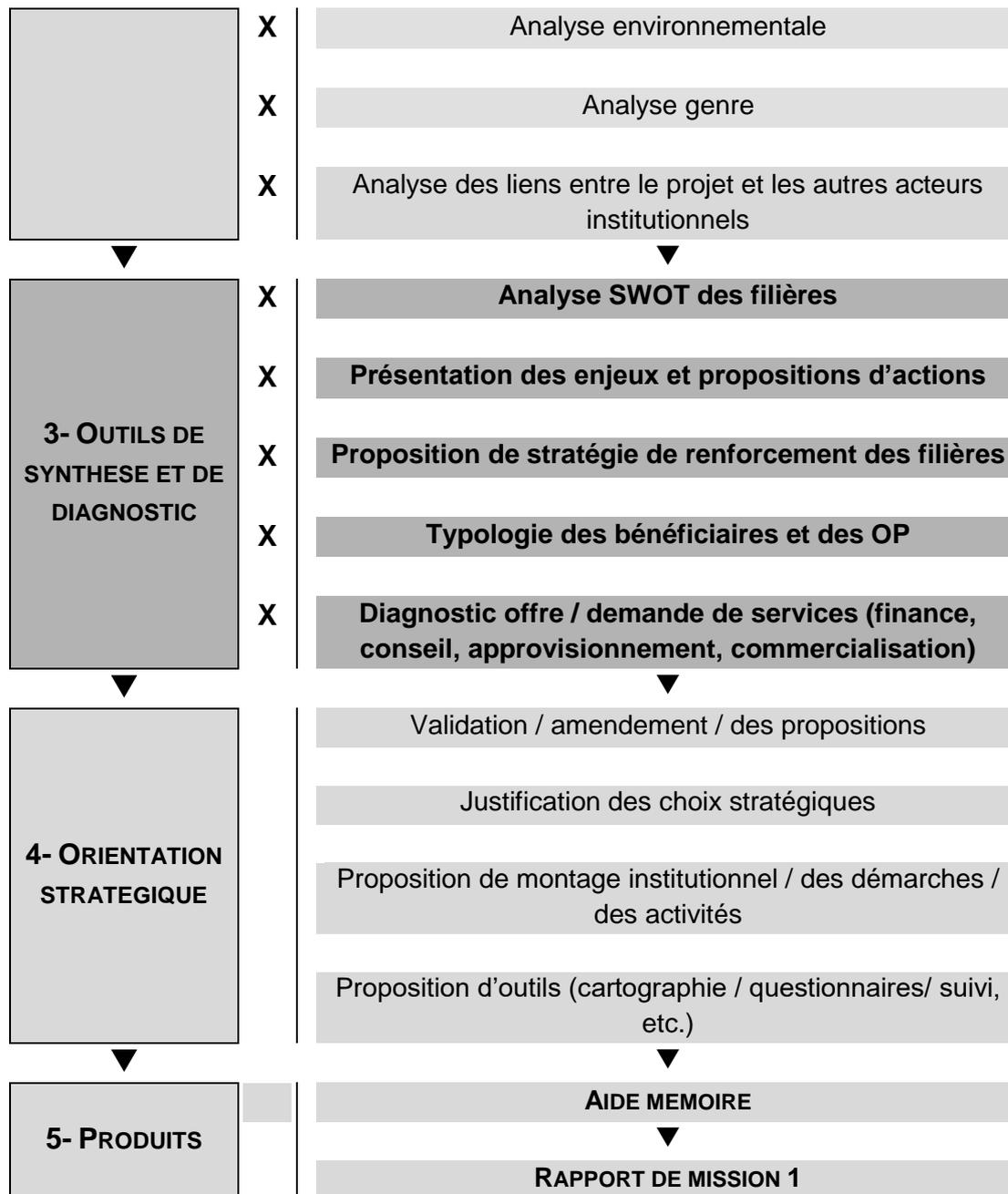
Les étapes de la mission telles que proposées dans la note de cadrage étaient (avec deux phases de terrain en début et fin de mission) : phase de collecte d'information / analyse / proposition d'outils de synthèse et d'analyse / orientation stratégique (mission de finalisation), puis rédaction du rapport final.

La première mission a permis de réaliser l'ensemble des actions relatives à la phase de collecte d'information. A ces actions s'est ajoutée la formation-action des cadres de CARE, ACF, et des personnels des OSC locales.

La première phase de terrain devait permettre de mettre en place le dispositif de collecte d'information et de préciser la méthodologie avec l'équipe de CARE. Et si possible, de proposer les deux filières à retenir dès la première mission.

Le présent rapport, en se basant sur la collecte de données, développe une analyse des filières étudiées, et en particulier des filières prioritaires. Un début d'analyse est réalisé, ainsi que quelques pistes d'orientation stratégique. La seconde phase de terrain devra permettre de finaliser les recommandations et outils pour l'équipe CARE, en s'appuyant sur une phase de co-construction participative avec les parties prenantes des filières retenues.





1.2 Mission de démarrage et choix méthodologiques

1.2.1 Déroulement de la mission initiale

La première phase de terrain avait pour but de réaliser un diagnostic rapide, permettant la mise en place de l'étude conduite les jours suivants par l'agronome régional. Une formation-action des équipes de CARE et d'ACF a également été conduite en cours de mission : présentation des grands principes de l'étude filière, des outils d'analyse et des produits attendus, méthode d'enquête.

Le planning de mission a été le suivant :

Formation filière - partie 1

Réunion OSC et partenaires volet 2 / Dargala

Réunion OSC et partenaires volet 2 / Mindif

Entretiens filières Dargala

Entretiens filières Mindif

Réunion debriefing équipe CARE + partenaires

Formation filière - partie 2

Collecte de données

1.2.2 Choix méthodologiques

L'étude porte sur 6 filières prioritaires : Sorgho SS (saison sèche) et sorgho SP (saison des pluies), niébé, oignon, élevage, produits forestiers non ligneux (PFNL).

Ces filières ont été identifiées par CARE en fonction de la grille de sélection des chaînes de valeur adaptée du modèle développé par la GIZ (27 questions réparties en 6 critères pondérés, voir «Rapport de sélection des chaînes de valeur RESILAC 2018»).

Comme présenté dans la note de cadrage, il est illusoire voire inutile de vouloir atteindre un niveau de précision statistique trop élevé. Il a donc été proposé de réaliser un échantillonnage stratifié : adapter le nombre d'enquêtés aux productions locales, en pondérant les strates en fonction de l'importance relative.

Comme proposé, «le nombre total d'enquêtés pour les producteurs ou pour les filières [a été] fonction du temps d'enquête estimé localement (en fonction de l'accessibilité des enquêtés, du temps disponible des agronomes), et du ratio enquête / saisie / analyse.»

Les enquêtes auprès des acteurs représentatifs des filières ont permis de collecter des informations qualitatives, ainsi que des éléments financiers (comptes d'exploitation), complétés par des informations secondaires (études du projet et autres sources).

Durant 10 jours environ, des enquêtes ont été conduites dans les communes de Mindif et Dargala, auprès de plus de 100 acteurs des filières-cibles, soit environ 15 acteurs par filière dont 8 femmes et des entretiens complémentaires auprès d'institutions / organisation à différents niveaux.

Les informations collectées ont été synthétisées dans le présent rapport en vue d'une analyse qualitative, permettant d'élaborer des propositions, discutées avec les parties prenantes des filières dans le cadre d'une seconde mission de validation des hypothèses de travail.

A partir des éléments collectés, il s'agira dans le cadre de la seconde mission de faire des réunions participatives, afin de discuter les résultats et les propositions issues de la première phase.

1.2.3 Formation-action

La formation des équipes CARE et ACF, et OSC locaux a été réalisée dans le cadre de la mission : présentation des grands principes de l'analyse filière et CDV, participation sur le terrain aux enquêtes, présentation partielle des résultats et d'exemples.

Les personnels ont été renforcés sur les points suivants :

La démarche de développement de chaîne de valeur (pourquoi cette approche, différence avec les formes plus classiques d'appui aux paysans, etc.)

Processus d'analyse de chaînes de valeur (principaux outils)

Processus de développement du plan de soutien et du plan d'affaires (cette partie étant développée principalement dans le cadre de la seconde mission)

Une session a été réalisée en début de mission (introduction, théorie, présentation des outils), et une seconde session en fin de mission (debriefing, approfondissement).

Les présentations PPT ont été transmises aux participants aux formations.

2 Description de la zone d'étude : typologie et zonage agro-écologique

La Commune de Mindif compte environ 50.000 habitants, dont moins de 20% (8 218) en zone urbaine.

Les groupes ethniques dominants sont les foubés et les Guiziga. Ils constituent respectivement 40% et 35% de la population globale. Les autres ethnies représentent 25%.

La Commune de Dargala en 2005 comptait environ 33 000 habitants, dont plus de 4 000 pour Dargala Ville. La population est principalement constituée de Peuls, de Massa, de Kéra, de Toupouri et de Moundang. La population active se répartit comme suit : 49% de la population active est agro-éleveurs ; 26% agriculteurs ; 15% commerçants, 6% fonctionnaires et 4% éleveurs (sources : wikipedia et CVUC Cameroun)

Le projet RESILAC a conduit en 2019 une étude agro-écologique complète des communes de Mindif et Dargala («Etude sur les potentialités d'introduction de pratiques agricoles innovantes et adaptées au changement climatiques dans les communes de Mindif et Dargala»- Juillet 2019).

Nous reprenons ici les principaux éléments utiles à notre étude : zonage agro-écologique et typologie des producteurs

Le zonage de l'étude a été proposé comme suit :

- Zone 1 : [Zone de terres très dégradées] : regroupe les villages Bembel et Maoudine dans la commune de Mindif.

Elle est caractérisée par la présence des sols en majorité sableux à Maoudine et stériles ou "Hardé" à Bembel. On y rencontre également par endroit des sols argilo-sableux dans les deux villages. Le relief est une plaine avec un peu de bas-fond. Comme cours d'eau, on note quelques petites rivières non alimentées en saison sèche à Bembel et le Mayo Louga traverse Maoudine. C'est une zone où la terre est très dégradée et les principales cultures praticables sont le sorgho SP (ou sorgho pluvial) notamment les variétés ZOUAYE et CS54 à Bembel et la variété S35 à Maoudine. La culture du sorgho SS (sorgho repiqué) n'est pas faisable et cette zone a la particularité d'avoir un sol très dégradé.

- Zone 2 : [Zone céréalière avec pratique du maraîchage et l'arboriculture dans le bas-fond]: regroupe les villages Matfai et Djappai dans la commune de Mindif.

Elle est caractérisée par la présence de sols argileux (ou vertisols) et de sols argilo-sableux. Le relief est constitué d'une vaste plaine où les paysans produisent le sorgho pluvial, le maïs, le riz pluvial, l'arachide, le niébé, le sésame et le soja sur des sols argilo-sableux et le sorgho SS est produit sur des sols argileux. On y retrouve également des bas-fonds où les producteurs font l'oignon, les légumes et le verger.

Pour ce qui est de l'hydrographie, le Mayo-Boula qui est le cours d'eau le plus important traverse ces deux villages (Djappai, et Matfai). Bien que saisonnier, le passage du Mayo-Boula par ces villages fait de cette localité la zone par excellence pour le développement de l'agriculture irriguée.

- Zone 3 : [Zone essentiellement céréalière, avec développement du sorgho SS] : regroupe les villages Modjombodi et Tapparéo dans la commune de Mindif.

Elle est caractérisée par la présence de vertisols où le sorgho SS est très développé et la présence d'un sol argilo-sableux où les producteurs font le sorgho pluvial, le maïs, l'arachide et le niébé. Le relief est constitué uniquement de plaine. Il n'existe aucun cours d'eau. Cette zone a la particularité d'être le bassin de production du sorgho SS dans la commune de Mindif.

- Zone 4 : [Zone céréalière avec forte présence de légumineuses et de la production d'oignons dans le bas-fond] : représente le village de Dir dans la commune de Mindif.

Elle est constituée d'une plaine avec des sols divers et variés : argileux où les paysans produisent le sorgho SS ; argilo-sableux où ils font le sorgho pluvial (variétés locales), le maïs, l'arachide, le niébé et sableux où l'on peut voir le sorgho pluvial comme le S35, ZOUAYE et CS54 et le sésame.

Le bas-fond (en allant vers Kaélé) est réservé à la culture des oignons, des légumes et aux vergers. Les sols argilo-sableux sont en général amendés avant chaque campagne agricole. Cette zone a la particularité d'être mixte, où l'on peut pratiquer les cultures pluviales et celles de contre saison.

- Zone 5 : [Zone céréalière et d'élevage (bovins, caprins, ovines)] : regroupe les villages Dargala et Djabiré dans la commune de Dargala.

Elle est caractérisée par une plaine constituée en majorité de sols argilo limoneux où les producteurs cultivent le sorgho pluvial, le maïs, le niébé et de sols argileux (vertisol) où ils font le sorgho repiqué (sorgho SS). Les cultures maraîchères notamment les oignons se produisent dans les bas-fonds. Dans certains villages de la zone, les sols sont couverts des pailles et autres débris végétaux pendant l'inter-campagne. Des sols sableux et limoneux existent également. Le Mayo-boula traverse Dargala. Cette zone a la particularité d'être adaptée pour la diversification des activités notamment l'agriculture et l'élevage.

- Zone 6 : [Zone céréalière avec forte présence de la culture d'arachide] : représente le village de Yoldéo dans la commune de Dargala.

Elle est constituée d'une plaine où se cultive le sorgho SS sur des vertisols tandis que le sorgho SP, le maïs, le niébé, l'arachide sont produits sur un sol limono-sableux et par endroit argilo-limoneux. C'est la seule localité où la culture de l'arachide est possible dans la commune de Dargala à cause de la présence du sol adapté pour la culture de cette spéculatif. Il n'existe aucun cours d'eau.

- Zone 7 : [Zone céréalière, maraîchère et d'élevage (bovins, caprins, ovines)] : regroupe les villages Ouro-Zangui et Kahéo dans la commune de Dargala.

Elle est caractérisée par la présence des sols divers notamment les sols argileux (ou vertisols), limono-sableux et les sols argilo-limoneux. Le relief est une plaine où les producteurs font le sorgho SP, le maïs, le niébé et le riz pluvial sur les sols argilo-limoneux.

Les bas-fonds sont réservés pour la culture maraîchère (notamment l'oignon, la tomate et les légumes divers) où l'on trouve majoritairement des sols limono-sableux. Par contre le sorgho SS se produit sur des sols argileux ou vertisols (photo 8). Dans la zone 7, on y trouve des mares artificielles à Kahéo et le Mayo-boula qui traverse la localité de Wouro-Zangui. C'est une zone par excellence pour les cultures maraîchères, surtout dans le village Kahéo.

Ce zonage sera repris dans le rapport quand nécessaire.

La typologie des producteurs proposée par CARE est la suivante (rapport RESILAC juil 2019 - p 67) :

Tableau 19: Typologie de fonctionnement en fonction des objectifs des producteurs

Types	Caractéristiques	Zones agro-écologiques						
		1	2	3	4	5	6	7
Type 1	Producteurs assurant l'autosuffisance alimentaire et dégageant de revenus.	9%	34%	18%	21%	32%	22%	30%
Type 2	Producteurs n'assurant pas l'autosuffisance alimentaire et ne dégageant pas de revenus.	40%	12%	19%	25%	15%	9%	9%
Type 3	Producteurs assurant l'autosuffisance alimentaire et dégageant de faibles revenus.	36%	29%	34%	37%	14%	39%	30%
Type 4	Producteurs dégageant des revenus extra-agricoles importants (agro-éleveurs)	15%	25%	29%	17%	39%	30%	31%

Sources : (PCD Mindif, 2011) ; (PCD Dargala, 2012) ; (CVUC, 2014) et résultats de l'étude

Zone 1 : Zone de terres très dégradées ; Zone 2 : Zone céréalière avec pratique du maraîchage et l'arboriculture dans le bas-fond ; Zone 3 : Zone essentiellement céréalière, avec développement du sorgho SS ; Zone 4 : Zone céréalière avec forte présence de cultures légumineuses et de la production d'oignons dans le bas-fond ; Zone 5 : Zone céréalière et d'élevage (bovins, caprins, ovines) ; Zone 6 : Zone céréalière, avec forte présence de la culture d'arachide ; Zone 7 : Zone céréalière, maraîchère et d'élevage (bovins, caprins, ovines)

Il ressort de ce tableau que la zone 1 (Bembel et Maoudine - production principale sorgho SP) est la plus défavorisée, alors qu'en zone 2 (Djappai et Matfa), on trouve plus de producteurs excédentaires, ce en lien avec un meilleur état des sols, et la production d'oignons, de fruits et légumes dans les bas-fonds. Les zones 5, 6 et 7 sont également plus favorisées (Dargala, Djabiré, Yoldéo, Ouro-Zangui et Kahéo), zones de productions diversifiées, aux sols moins dégradés.

La zone 3 (Modjombodi et Tapparéo), zone de production de sorgho SS, est plus contrastée, en raison d'une présence importante d'agro-éleveurs, malgré les sols pauvres.

La zone 4, zone de productions mixtes, malgré cette diversité des productions, semble connaître des risques d'insuffisance alimentaire élevés : les sols se dégradent rapidement en raison de pratiques trop intensives et destructrices de la fertilité des sols (usage de désherbants pour le sorgho SS).

Enfin, certaines zones (Sud Est de Dargala) ont été signalées comme étant régulièrement sujettes aux destructions par des éléphants, avec destruction significative de cultures. Certaines actions sont menées ponctuellement, avec l'appui d'associations par exemple, pour effaroucher les éléphants : bruits, feux, etc. Des techniques éprouvées pourraient être davantage diffusées, au profit des paysans des zones concernées.

3 Éléments rapides de diagnostic des filières

Les rapports RESILAC et la phase d'étude ont permis de réaliser un diagnostic général des filières dans les Communes de Dargala et Mindif.

3.1 Fournisseurs d'intrants

Les semences sont principalement produites par les producteurs : prélèvement sur les cultures, sélection massale (identification des pieds d'intérêt et prélèvement de graines).

Il existe une faible mise à disposition par diverses organisations (CROPSEC, SODECOTON, projets) permettant un renouvellement des semences (sorgho SS et SP principalement).

Engrais, pesticides sont vendus sur les marchés sans contrôle (risque de péremption des produits, de dégradation en raison de mauvaises conditions de stockage (température maximales de stockage dépassées)).

Les vendeurs de produits phytosanitaires rencontrés bénéficiaient d'une formation minimale leur permettant de conseiller les clients, mais cela ne semble pas être une obligation : il n'existe pas d'obligation de formation pour la vente de produits phytosanitaires, ni de formation continue, ni de contrôle des services compétents, ni de sensibilisation.

La vente libre, sans aucun cadre ni aucun accompagnement représente donc un risque à plusieurs titres :

- financier : les clients utilisent des produits périmés, donc inefficaces, ou n'emploient pas les doses requises (indiquées sur les emballages, mais de nombreux producteurs sont analphabètes);
- environnemental : utilisation dans de mauvaises conditions des produits (dispersion par le vent, diffusion dans les nappes phréatiques, etc.);
- de santé publique : les produits toxiques peuvent être utilisés sans les précautions requises ; de nombreux cas de décès liés au traitement du niébé par un poison violent ont été reportés par exemple; des intoxications moins «spectaculaires», avec des produits cancérigènes par exemple, sont probablement courantes.

Des sacs de conservation du niébé (PICS) sont disponibles et leur distribution peut être facilitée par l'IRAD.

La production de neem comme biopesticide est une alternative locale aux produits phytosanitaires. Divers programmes (GIZ en particulier) en favorisent la collecte, la transformation et la mise sur le marché.

3.2 Producteurs primaires

Les types sont très divers selon les zones et les spéculations : le projet RESILAC a réalisé une étude de caractérisation en 2019, qui a servi de base de travail pour la présente étude, tel que synthétisé dans le tableau du chapitre 2 précédent.

On constate un rôle important de la SODECOTON auprès des producteurs : appui à la filière coton, fortement intégrée, mais également entretien des routes, mise à disposition de crédits diversifiés, de matériel, appui aux groupes de producteurs, conseil aux exploitations, etc.

De nombreux GIC, coopératives et petits projets existent dans les zones d'étude, et sont plus ou moins dynamiques : certains sont actifs depuis de nombreuses années, autonomes; d'autres ont des

stratégies plus opportunistes, et conduisent uniquement des actions en lien avec les projets de la zone.

Nous avons pu rencontrer par exemple la coopérative «Karal» de Dargala, comptant 42 membres et couvrant 90 ha, approvisionnés en herbicides et autres intrants par CROPSEC (avec un système de fidélisation par le crédit, en lien avec l'entreprise Guinness), ou encore la coopérative des éleveurs bovins de Dargala (65 membres actifs).

3.3 Organisations de producteurs

Comme mentionné ci-dessus, les GIC regroupent des producteurs selon leurs centres d'intérêt, et connaissent une grande diversité. Les membres ont des intérêts communs, ont souvent la même activité (éleveurs, commerçants), et sont originaires du même village.

En dehors de CROPSEC, coopérative regroupant des producteurs de diverses Communes pour la production, l'achat, la transformation et la commercialisation de céréales (dont le sorgho), il n'existe pas de structuration de la production.

Cette organisation ne permet donc pas de réelle structuration au niveau des Communes ou à d'autres échelles, et encore moins au niveau des axes commerciaux principaux.

Des actions concertées au niveau des filières nécessitent une organisation entre professions (Interprofession à des degrés plus ou moins formels), selon des modalités connues, discutées et formalisées contractuellement (Accords, contrats, conventions, validation de meilleures pratiques, etc.)

Or, selon nos constats, il n'existe pas d'Interprofession opérationnelle couvrant les Communes de Dargala et Mindif, hormis la FEPRODEX pour la filière oignon (dont la dynamique actuelle semble souffrir d'une absence de leadership). Les faitières interprofessionnelles des différentes filières, au niveau national, semblent très éloignées du terrain, et dans l'incapacité d'offrir des services adaptés aux attentes des acteurs locaux.

L'ensemble des acteurs des filières étudiées subissent très fortement la dégradation des pistes rurales : coût du transport élevé et fortement dépendant de la saison, coût des intrants plus élevés dans les zones de production, baisse des prix de vente faute de demande sur de nombreux marchés, isolement des producteurs; stockage nécessaire mais déficient, ce qui cause de nombreuses pertes post-récolte.

3.4 Intermédiaires

Comme pour de nombreuses filières dans le pays, les autorités ont une perception négative des intermédiaires. Mais ces derniers ont un rôle de facilitation des transactions sur les marchés, confirmé par exemple pour ce qui concerne les filafilta (djilali), qui facilitent la mise en relation des acteurs sur les marchés. Ils permettent aux acheteurs de pouvoir rapidement connaître les prix et les quantités disponibles sur un marché donné; ils permettent aux vendeurs de trouver des débouchés fiables en garantissant les transactions. En première approche, leur marge ne semble par ailleurs pas excessive au regard du service rendu : ils semblent avoir un rôle plutôt positif sur la filière.

La mission a pu constater leur rôle sur les marchés villageois, mais nous n'avons pas réalisé d'enquête détaillée à leur niveau. Les intermédiaires ont en général des liens familiaux relativement étroits avec les commerçants, et connaissent bien la localité, ce qui leur permet de jouer un rôle de «garant» informel des transactions.

3.5 Commerçants locaux, grossistes

Cela nécessite d'être étudié de plus près, mais les commerçants locaux et grossistes semblent appliquer de faibles marges localement, au regard des pertes importantes auxquelles ils ont à faire face (coût de transport élevé, vol, taxes diverses plus ou moins formelles, pertes de stockage, coût de stockage élevé, etc.). Ces coûts se répercutent sur le prix payé au producteur, sans que la marge soit importante pour ces acteurs.

Il existe une grande diversité d'acteurs à bien définir; ils s'insèrent par ailleurs dans des réseaux familiaux / sociaux complexes, permettant le financement et la sécurisation des transactions.

En sus de ces réseaux traditionnels, une structuration au niveau local en associations de commerçants semble assez dynamique : elle permet d'organiser le stockage, de peser dans les échanges avec les autorités locales, de nouer des liens avec l'amont et l'aval.

Commerçants de Maroua :

Peu d'informations ont été collectées lors de cette première mission. Il a donc été prévu d'enquêter au niveau des magasins de dépôt/vente à Maroua, afin de mieux comprendre le rôle des commerçants de Maroua pour la facilitation des transactions;

L'analyse des flux et de la cartographie permettra également de visualiser les filières et de mieux comprendre le rôle régional et national de ces gros commerçants.

Le marché central de Maroua appelé marché Abattoir est l'un des 18 marchés importants que compte la Région de l'Extrême Nord. Dans le cadre de son appui au projet RESILANT, TERO a décrit les échanges sur ce marché comme suit :

Ce marché constitue le grenier et une plate tournante de la Région de l'Extrême Nord. Il est ouvert tous les jours mais les échanges sont importants que trois (3) fois par semaine considérés comme jours de marché. Le vendredi est le jour principal de marché Abattoir et s'ajoutent le lundi et mercredi, jours de petits marchés où s'effectuent des échanges/collectes des céréales, produits maraîchers, légumineuses et bétails destinés pour le Grand Sud du pays et les pays voisins (Nigéria, Guinée Équatoriale, Gabon, Congo, RCA et Tchad).

Le marché est alimenté par les villages situés dans un rayon de 10 à 30 km et par les autres départements de la Région (Logone et Chari pour le riz, Mayo Tsanaga pour arachide, oignon et soja, Mayo Sava pour oignon, tomate, piment/poivron, arachide, sorgho et oignon et Diamaré pour oignon, tomate, sorgho et tomate). Il faut noter qu'une forte quantité de sorgho est utilisée pour l'alcool local ou brassée par les industries.

[...] Les espaces sont réparties par produits. On y rencontre dans chaque espace allouée aux produits les différents acteurs (grossistes, semi-grossistes, détaillants et transformateurs).

[...]Les grossistes rencontrés collectent les céréales, légumineuses et produits maraîchers et revendent aux détaillants locaux, envoient vers le Grand Sud ou les pays voisins. Certains stockent pendant 3 à 6 mois pour [spéculer]. Leurs marges sont faibles localement, 2000 à 3000 FCFA/sac et plus important si les sacs sont transportés vers le sud et pays voisin, elle peut atteindre 5000 à 7500 FCFA/sac par contre celles des détaillants sont importants entre 3000 à 5000 FCFA/sac.

Certaines taxes sont prélevées par sac par la commune au marché de Maroua à raison de 200 CFA/sac pour les céréales et légumineuses et 100 FCFA/sac pour les sous-produits tels les tourteaux destinés à d'autres régions du pays et aux pays voisins. Les infrastructures de stockage sont disponibles et construites en matériaux durables mais avec des capacités de stockage réduites.

Les transformateurs sont présents et réalisent des prestations de transformation de céréales auprès des ménages clients : à l'aide des petites unités de transformation équipées de broyeurs et moteurs, ils concassent le maïs et enlèvent le son puis réduisent en farine le maïs, mil, sorgho.

Les unités appartiennent toutes à des particuliers. Leur prestation varie de 75 à 150 FCFA/coro (2kg) pour le maïs, mil et sorgho. On rencontre également des femmes qui transforment du soja en galette, du niébé en beignet, du sorgho en bière locale. Des transformateurs artisanaux font l'extraction d'huile. Il existe aussi une unité moderne de transformation de tomate en tomate concentrée qui malheureusement ne fonctionne pas de nos jours.

3.6 Transporteurs

Il s'agit pour la plupart de prestataires de transport louant des véhicules pour des trajets réguliers, ou plus saisonniers (ramassage de production d'oignon, sorgho, niébé, etc.).

Ils sont organisés en syndicats, plutôt bien organisé vu l'état des routes, et pratiquent des prix en fonction des saisons, des quantités collectées.

Les types de transport varient selon les trajets : charrettes à bœufs pour enlever la production bord-champ, motos, camions pour alimenter les marchés locaux.

Les transporteurs répercutent sur l'ensemble des acteurs les surcoûts liés au réseau routier actuel : taxe routières informelles, casse et usure du matériel, temps de trajets allongés, consommation de gazole plus importante, risques de perte des cargaisons (en cas d'embourbement avec des denrées périssables, de souillure des marchandises, etc.), etc.

3.7 Transformateurs

La transformation individuelle à petite échelle pour l'autoconsommation est la plus courante. Les excédents sont transformés au foyer pour la vente locale.

De petits projets de GIC, de coopératives locales ont également permis l'émergence d'une petite activité commerciale de transformation pour alimenter les marchés locaux.

Les appuis d'ONG, ou de la coopérative CROPSEC ont également permis l'émergence d'initiatives plus ambitieuses, permettant l'approvisionnement de marchés plus importants, l'écoulement stabilisé de productions significatives à l'échelle régionale (Guinness pour la production de boissons locales, aide alimentaire, marché national, régional).

A noter les inquiétudes concernant la filière riz émergente, fortement dépendante de la demande de l'unique rizerie en activité, qui connaît actuellement de graves problèmes de gestion. Une faillite à court terme est à craindre : des mesures de secours aux producteurs de riz peuvent être envisagées (mobilisation d'acheteurs institutionnels, interpellation du gouvernement pour l'achat garanti du paddy, accompagnement des paysans dans la transition de la filière, etc.).

3.8 Services : crédit et autres

Peu de producteurs ont recours au crédit : la couverture géographique reste encore trop partielle, et les intérêts sont jugés trop élevés. Or, le Crédit MC2, le Crédit du Sahel, les banques commerciales (pour certains acteurs en amont des filières), ont développé des produits financiers et pourraient être davantage mobilisés, ce au bénéfice des populations-cibles (caution solidaire, crédits de campagne, crédit islamique, etc.).

Ces crédits, parfois adossés à des projets comme pour le Crédit du Sahel (ligne PNUD à taux zéro, PRODEL, Banque Mondiale (gestion de l'eau)), permettent de financer des activités innovantes, y compris sur les chaînes de valeur.

Le projet PRODEL, par exemple, propose des crédits solidaires portés par les GIC avec le soutien des Communes, financés à 60% par le projet, 10% par de l'apport, et 30% par du crédit moyen terme.

Des projets sur les CDV peuvent être mis en place, avec 15% d'apport, pour une durée de 24 à 36 mois. Il peut par exemple s'agir d'une construction de magasin de stockage, accompagné d'une formation au warrantage (crédit de 6%, jusqu'à 60% de la valeur du stock, sur 4-5 mois).

Le crédit MC2 propose également du warrantage, qui demande à être mis en place en amont de la campagne du niébé (courant mars).

Des crédits islamiques sont également disponibles, selon des principes identiques aux crédits non islamiques (cautions solidaires, délais, prise en charge des frais de gestion, etc.).

A noter également, le programme RESILANT a développé une collaboration avec le Crédit du Sahel afin de faciliter le recours à l'épargne pour les bénéficiaires des HIMO.

Le crédit le plus souvent cité par les producteurs actuellement est le crédit intrant SODECOTON.

Concernant les autres services, en dehors d'une bonne couverture vaccinale, il n'existe pas de services permanents efficaces. Les appuis se font via des projets nationaux limités dans le temps, même s'ils sont souvent renouvelés.

On constate par ailleurs une diffusion limitée des connaissances via les projets en cours, ces derniers fonctionnant en silo : les bénéficiaires d'un projet dans une zone donnée ne connaissent pas les autres projets existants, et encore moins les activités menées ou les innovations introduites. Comme dans d'autres pays (Niger par exemple), des plateformes inter-projets au niveau régional et communal seraient souhaitables.

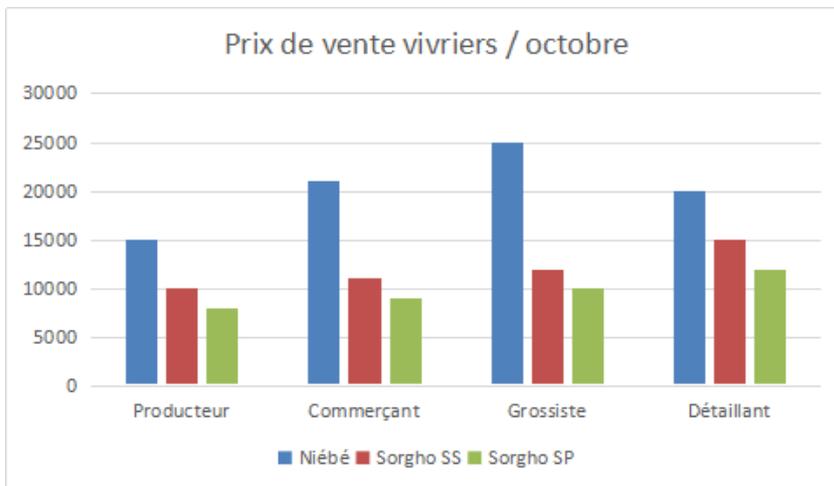
Les infrastructures sont dans un état de dégradation très avancé, qui perturbe l'ensemble des activités des filières : transport cher ou impossible en saison des pluies, absence d'électricité dans certaines zones (chute des poteaux électriques et absence de réparation) pour développer des activités, électricité intermittente rendant difficile l'utilisation de certaines machines (tanks à lait par exemple)...

4 Description des filières prioritaires

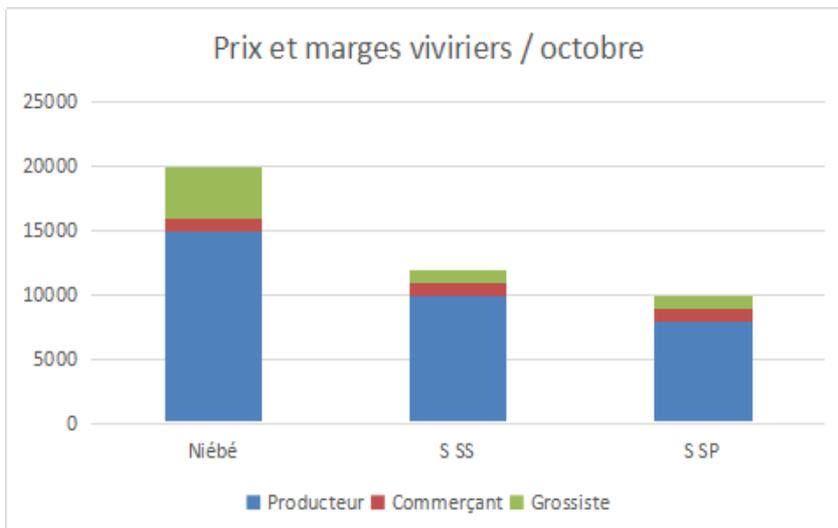
L'annexe 1 présente les éléments saillants recueillis lors des entretiens conduits fin 2019 par l'équipe TERO. Une retranscription cartographique permettra de visualiser ces filières; elle mettra l'accent sur les flux et les enjeux principaux de ces dernières.

L'analyse des prix est difficile : il y a une grande variabilité saisonnière, ce qui rend difficile les rapprochements entre acteurs de la filière. Par exemple, le prix du niébé entre septembre et août, varie de 10000 F à 35000 F par sac. Il est donc difficile de lier ce prix au prix d'achat annoncé par les grossistes (19000 F/ sac).

Nous avons néanmoins proposé la présentation des prix comme suit, en s'appuyant sur les données recueillies début décembre auprès des acteurs concernés.



L'estimation des marges des acteurs est la suivante :



Si ces chiffres restent d'une fiabilité insuffisante pour servir de référence, ils permettent néanmoins de souligner quelques éléments saillants pour les filières concernées :

- Le prix de vente - par sac de 100 kg - du niébé est plus élevé que celui du sorgho. Il est possible que le différentiel soit plus important encore, un sac de niébé dit «de 100 kg» étant potentiellement plus léger que les sacs de sorgho (même volume mais densité moindre).

Les coûts intermédiaires pour le niébé sont dans notre enquête significativement plus élevés.

- Les marges pratiquées par les grossistes sont plus élevées - par sac - pour le niébé. Cela est dû principalement à la forte volatilité des prix et aux importantes pertes post-récolte.

Comparativement à l'oignon (30.000F environ de marge entre producteurs et grossistes), le niébé, le sorgho SS et SP dégagent moins de valeur ajoutée. L'oignon des Communes concernées est en effet assez prisé sur le marché national et sous régional, et représente une spéculation intéressante pour les producteurs. L'accès au foncier, au stockage dans de bonnes conditions et les investissements nécessaires sont des facteurs limitant son développement.

En termes de répartition des tâches au sein des familles pour les cultures vivrières, le PAM¹ a réalisé une étude en 2016/2017 dans le Nord (qui, quoique différent de l'Extrême Nord, nous donne quelques indications concernant la situation de Mindif et Dargala), qui précise la répartition des tâches selon les activités le long de la filière comme suit :

Table 2. Rôles spécifiques dans la réalisation de certaines activités

Activités	Hommes	Femmes	Enfants	Personnes âgées
Défrichage / Sarclage	XX	XX	XXXX	
Labour	XX	XX	XXXX	
Semis	X	XXXX	XX	
Traitement	XXX	XXX		
Récolte		XX	X	XXX
Egrainage		XXX	XXX	XXX
Séchage		XXX	XXX	
Triage		XXXX	XXX	XXX
Manutention	XXXX			
Transport	XXXX			
Négociation et vente	XXXX			

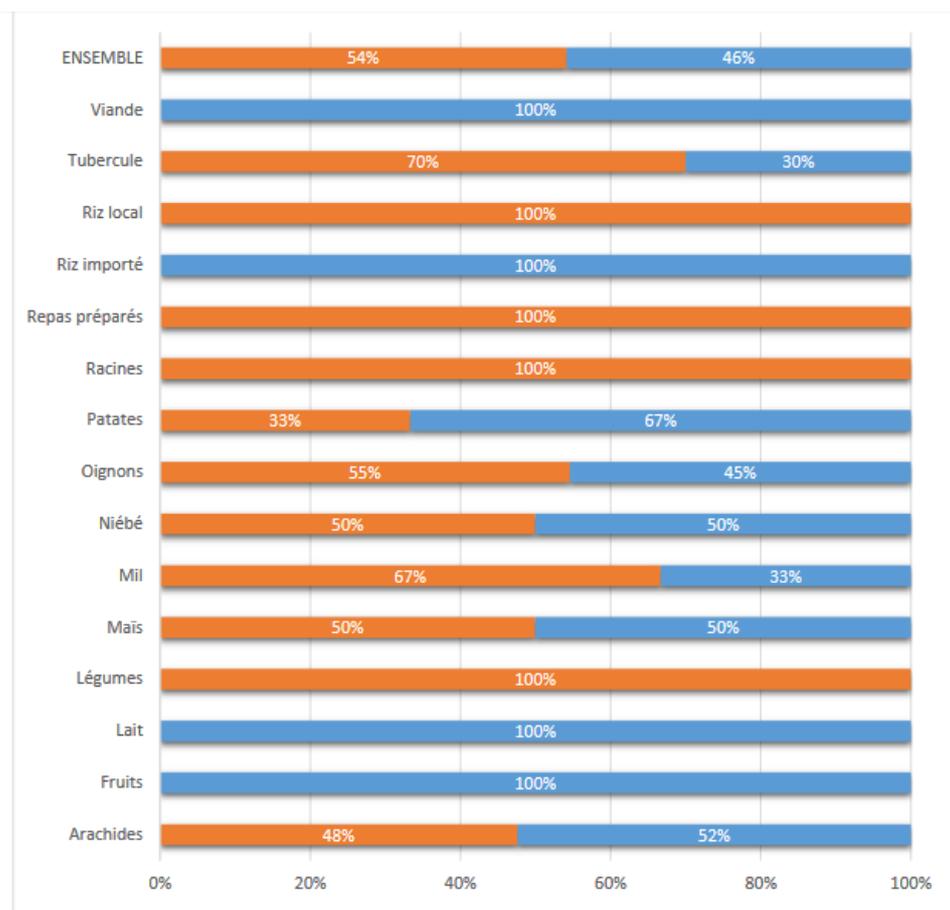
Source : Groupe focus mai 2016

Note : X = faible participation ; XX = participation moyenne = XXX : forte participation ; XXXX = très forte participation

Il en ressort que la différenciation des tâches entre femmes et hommes se fait principalement à partir de la récolte : le traitement post récolte est réalisé surtout par les femmes, alors que les hommes sont davantage impliqués dans la manutention, le transport, la négociation et la vente. Les femmes réalisent leurs tâches principalement au foyer, ou au sein de petits groupements villageois, alors que les hommes se chargent de la mise en marché.

La même étude précise le rôle des femmes et des hommes selon les filières concernées :

¹ Chaînes de Valeur Agricoles et Genre dans le Nord du Cameroun - VAM Etude Genre et Marchés, 2016-2017

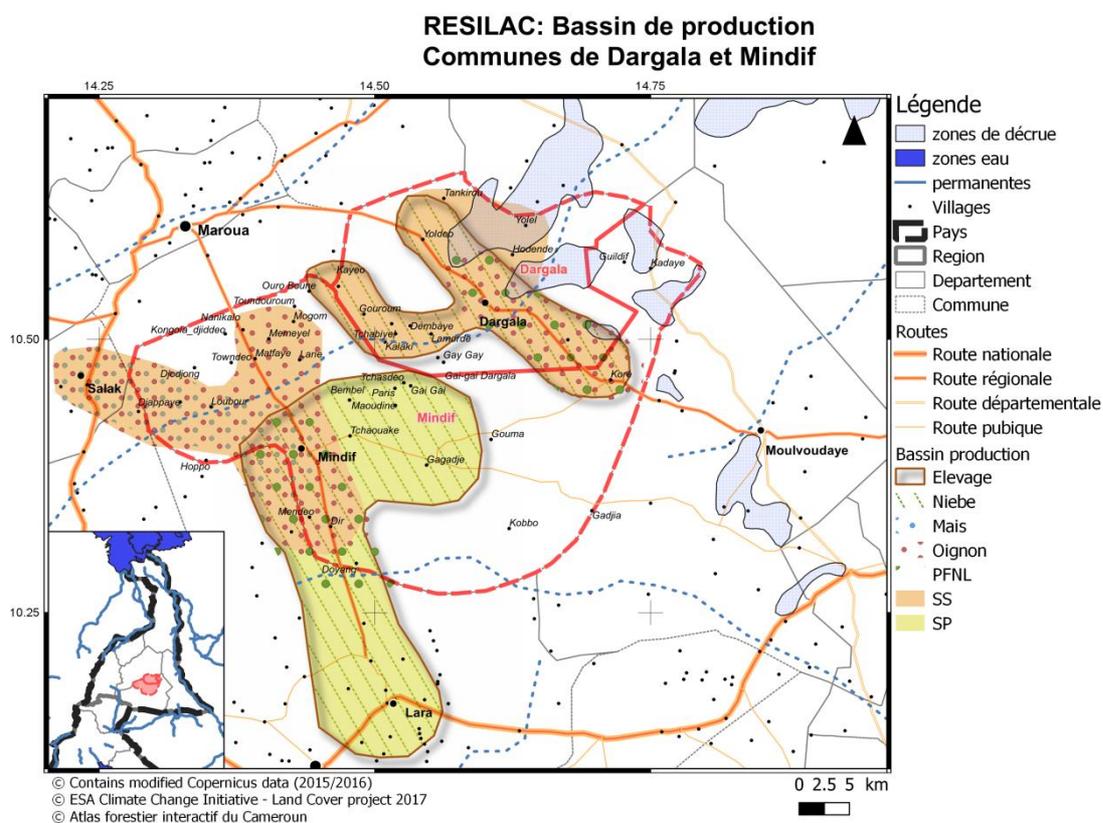


■ Femmes
■ Hommes

Certaines activités et modes de consommation semblent réservés exclusivement à l'un des deux sexes (pour des raisons culturelles principalement) : lait, fruits, riz importé, viande pour les hommes; repas préparés, riz local, racines, légumes pour les femmes. Concernant les autres productions, l'équilibre semble plutôt en faveur des femmes, en particulier pour le mil.

Il faut cependant ajouter à ces différenciations par sexe des différenciations par confession : les femmes musulmanes sont bien moins impliquées dans les activités agricoles et commerciales que les femmes chrétiennes. Les femmes musulmanes s'impliquent davantage dans des activités pouvant se pratiquer au sein du foyer : petit élevage, transformation, petit commerce de proximité...

La localisation des principales filières priorisées et analysées ci-après est présentée dans le tableau suivant :



4.1 Filière niébé

4.1.1 La définition des agents de la filière

Les producteurs : Les producteurs sont en majorité des femmes, pouvant être organisées au niveau d'un village.

En se référant au zonage et à la typologie de RESILAC, on peut noter que les zones de production de niébé (2, 4, 5, 6, 7) sont des zones relativement plus aisées, à l'exception de la zone 4.

L'enquête filière (la retranscription des enquêtes par filière en annexe 1) montre que les producteurs souffrent de l'incertitude climatique, en particulier avec l'allongement (ou décalage) de la saison des pluies, et les invasions d'insectes plus fréquentes et intensives.

Ils souffrent d'un mauvais état des routes et de l'absence de lieux adéquats pour la mise sur le marché.

Le prix du niébé, par ailleurs, connaît une grande variabilité : de 13000F (en octobre, après récolte) à 35000F (en septembre). Le rendement moyen est de 800 kg/ ha.

Une part importante du niébé est consommée, le reste étant stocké pour la vente ponctuellement.

Les transporteurs locaux :

Les paysans assurent eux-mêmes le transport bord-champ vers leur village; les transporteurs locaux assurent l'acheminement vers les marchés plus importants (Dargala, Mindif, Moulvoudaye, etc.), à raison de quelques sacs par semaine (300 F/ sac). Ils disposent de motos ou de charrettes.

Les transporteurs routiers :

Ils interviennent sur les axes commerciaux plus importants, sur de plus grandes distances, par camion.

Ils assurent les liaisons Dargala-Maroua; Mindif-Maroua; Dargala-Moulvoudaye.

Les tarifs (par sac) varient très fortement en fonction de la saison et de l'état des routes (de 1000 à 6000 F/ sac).

Les camions sont loués par des prestataires de services qui assurent la livraison et la collecte des marchandises. Cette activité ne nécessite pas un capital trop important (location des camions), mais présente de nombreux risques (attaques, pertes de marchandises en cas d'enlèvement, casse de matériel, etc.)

Les détaillant(e)s :

Il s'agit de vendeuses sur les marchés, vendant le niébé au détail. Elles dégagent une marge brute d'environ 20% (achat à 21.000 F d'un sac et revente au détail pour 25.000 F).

Les grossistes :

Ils collectent la production sur les marchés pour la vendre aux commerçants. Leur rôle est de faciliter les transactions en offrant aux commerçants des volumes importants et des qualités maîtrisées.

Contrairement à ce que pourrait faire penser leur dénomination, ils commercialisent des volumes inférieurs à ceux des commerçants.

Les commerçants :

Ils stockent la production en s'approvisionnant sur les marchés locaux.

Les magasiniers :

Ils disposent de magasins à Maroua ou Salak et permettent aux commerçants (qui louent leurs magasins 100F/sac/lois environ) d'alimenter le marché national.

4.1.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts)

Les données financières recueillies, quoi que statistiquement non significatives, permettent de tirer quelques enseignements :

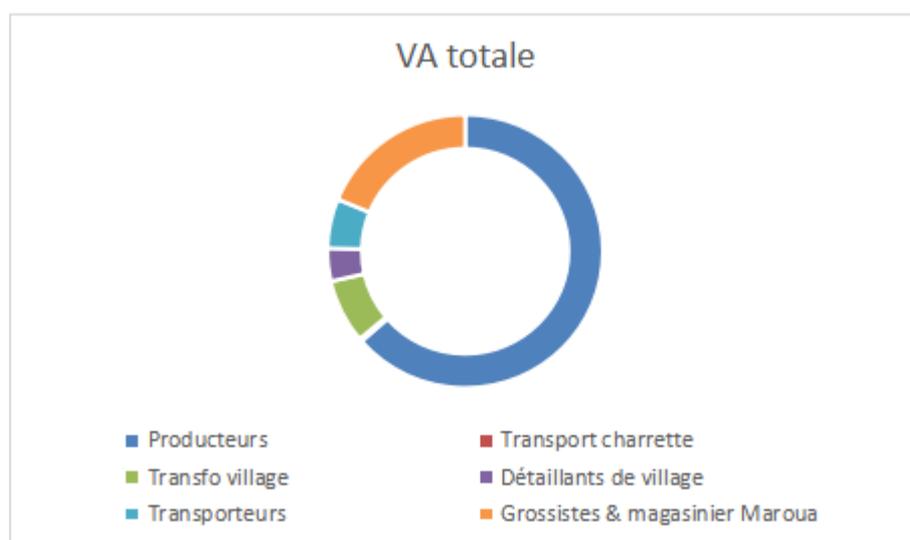
Les comptes d'acteurs ont été saisis par les enquêteurs. Sur cette base, en prenant en compte une estimation du nombre d'acteurs de chaque maillon de la filière, nous avons pu estimer les revenus bruts d'exploitation et la valeur ajoutée générée par chaque maillon de la filière.

Il ressort de cette analyse, pour la filière niébé, les données suivantes.

Acteurs CDV	Nb agents	VA totale
Producteurs	18.000	4.033.800.000
Transport charrette	6.000	21.600.000
Transfo village	1.000	480.000.000
Détaillants de village	1.000	246.600.000
Transporteurs	35	371.560.000
Grossistes & magasinier Maroua	120	1.192.560.000
TOTAL	26.155	6.346.120.000

La valeur ajoutée totale estimée est d'environ 6,5 milliards de FCFA, à comparer aux 2,5 et 7 milliards de FCFA respectivement pour les filières sorgho SP et SS.

La répartition de cette VA est la suivante :



On constate qu'environ les 2/3 sont générés par les producteurs, les grossistes et magasiniers se partageant le reste de la VA à 50% avec l'ensemble des autres acteurs.

Nous estimons (données recueillies) qu'environ 42% de la production est autoconsommée.

Les Résultats Bruts d'Exploitation (RBE) moyens par acteur de la filière sont les suivants :

Acteurs CDV	Moyenne RBE	Moyenne VA
Producteurs	139.844	218.956
Transport charrette	3.600	3.600
Transfo village	422.400	480.000
Détaillants de village	223.800	246.600
Transporteurs	1.044.000	10.616.000
Grossistes & magasinier Maroua	8.931.333	9.938.000

Le RBE dégagé par acteur doit être ramené à son activité : les producteurs dégagent d'autres revenus d'autres activités (autres productions végétales, élevage en particulier); il en est de même pour les autres acteurs, à divers degrés (les grossistes par exemple peuvent être plus ou moins spécialisés).

4.1.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques

Comme pour les autres filières étudiées, la transformation se fait principalement en dehors de la zone de production (sorgho transformé pour la production de boissons à Maroua par exemple).

Le niébé n'est pas transformé mais consommé sans transformation par les foyers ruraux et urbains à 40% environ.

Le principal problème sur la filière est la lutte contre les pertes de stockage avec un poison mortel, l'aluminium phosphide : l'utilisation n'en est pas maîtrisée, les consommateurs ne sont pas toujours informés de sa présence dans les sacs achetés.

Pour 1 ha, on a les coûts suivants :

	TOTAL
Engrais et herbicides /ha	25000
Outils & équipements	20000
MO (FCFA)	40000

Le rendement moyen est d'environ 6-8 sacs par hectare, vendus 24.000F.

L'ensemble des coûts représente 12000 F/ sac de niébé. Un sac est vendu 24000 F, la marge nette est donc d'environ 12000 F par sac, à la récolte. L'une des particularités du niébé est l'existence de pertes post-récolte assez importante, au stockage.

4.1.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents

Si l'on s'intéresse à la répartition de la valeur des produits en fonction de leur lieu de consommation et selon les acteurs, on constate qu'environ 40% de la production est consommée par les producteurs, qui revendent uniquement leurs surplus (quand ils en ont).

Ce pourcentage est probablement sous-estimé, dans la mesure où il est issu de producteurs excédentaires uniquement.

De ces surplus, une faible part est vendue ou transformée sur place pour le marché local : cette activité représente environ 10% de la valeur ajoutée de la filière.

Le reste (environ 20% de la VA totale) est vendu à Maroua pour le marché national.

4.2 Filière sorgho de saison sèche

4.2.1 La définition des agents de la filière

Les producteurs :

La production de sorgho est une production d'autoconsommation, davantage que le niébé. Femmes et hommes sont impliqués à part égale dans la production selon les personnes enquêtées, les femmes étant moins impliquées néanmoins dans les familles musulmanes.

En se référant au zonage et à la typologie de RESILAC, on peut noter que la zone principale de production est la zone 3. Les zones de production secondaires de sorgho SS sont les zones 2, 4, 5, 6, sur les sols plus argileux. La zone 3 est une zone de production relativement diversifiée, où l'autosuffisance est assurée et où l'agriculture permet de dégager des revenus faibles à plus importants pour 60% d'entre eux environ.

Les données recueillies permettent d'estimer à 60% la part de la production autoconsommée. Cette donnée est à prendre avec précaution, dans la mesure où selon nos enquêtes une part non négligeable de la production (exemple de Yakang) est assurée par des urbains mettant en métayage des terres qui leur appartiennent (avec partage des récoltes, autoconsommation et vente dans des proportions non connues).

Dans les zones de production de sorgho SS, on constate une forte spécialisation, avec mise en place de rotations associées au coton (avec niébé ou maïs selon les zones concernées).

Les rendements ont récemment chuté en raison de la surexploitation des sols (y compris par des exploitants extérieurs aux zones de production), et les problèmes de productions sont multiples (chenilles, striga, etc.). La filière subit également la dégradation des infrastructures routières, l'absence de marchés locaux (hangars).

Le rendement est estimé à 2.5 T/ ha, les prix varient entre 10 et 12.000 F/ sac; la fluctuation des prix est modérée par rapport au niébé. La pépinière se met en place en août, le repiquage est effectué en septembre / octobre, la récolte en février/ mars.

Les transporteurs locaux, routiers :

Les données sont similaires à celles présentées pour le niébé, avec moins de problèmes de transport, le gros de la production étant enlevé en saison sèche. Le coût du transport pourra varier entre 1500 et

3000 F/ sac.

Les détaillant(e)s :

Il s'agit de vendeuses sur les marchés, vendant le sorgho SS au détail. Le prix de vente peut doubler en saison des pluies (Achat 50 F / revente 75F par tasse en février, achat 100F et revente 175F en août).

Les transformatrices en bière locale :

Il s'agit des petites unités brassicoles dans les ménages détenues par les femmes qui transforment le sorgho en bière locale en passant par la germination du sorgho qu'elles fassent elles-mêmes ou elles achètent le sorgho germé pour procéder à la préparation de la bière. Cette préparation s'étale entre 2 à 3 jours avant la consommation. La bière est vendue le plus souvent le jour du marché dans des espaces bien aménagées pour accueillir les clients. Cette transformation consomme une part importante de sorgho.

Les grossistes, commerçants et magasiniers :

Voir la filière niébé. Ils achètent tous types de productions. Les prix du sorgho SS connaissent moins de variation que le niébé, probablement en raison d'une conservation plus aisée.

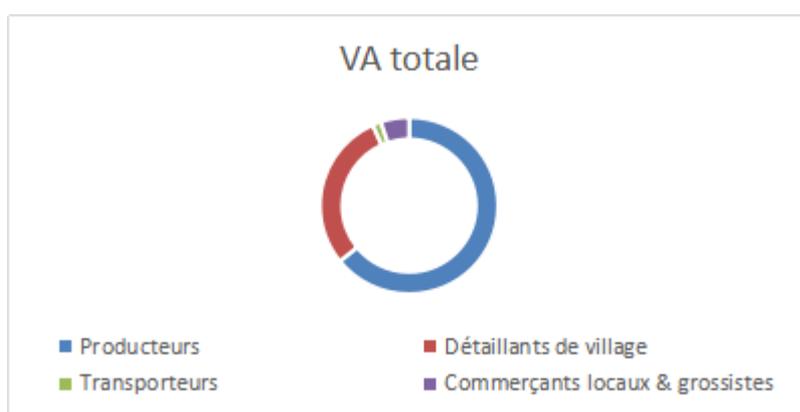
4.2.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts)

Pour la filière sorgho SS, il ressort de l'analyse les données suivantes.

La valeur ajoutée totale estimée est d'environ 7 milliards de FCFA, à comparer aux 2,5 et 6,5 milliards de FCA respectivement pour les filières sorgho SP et niébé.

La répartition de cette VA est la suivante :

Acteurs CDV	Nb agents	VA totale
Producteurs	23.000	4.359.650.000
Détaillants de village	8.500	1.977.666.667
Transporteurs	35	105.980.000
Commerçants locaux & grossistes	160	348.960.000
TOTAL	31.695	6.792.256.667



On constate qu'environ les 2/3 sont générés par les producteurs (comme pour le niébé), mais la vente au détail représente une part significativement plus importante que pour le niébé (environ 2 milliards), alors que commerçants locaux et grossistes représentent une part assez faible.

Nous estimons (données recueillies) qu'environ 60% de la production est autoconsommée. Cette proportion importante peut expliquer en partie le partage de valeur ajoutée : c'est au niveau des

ménages que le sorgho est consommé, les surplus étant vendus au détail par de nombreuses femmes; seules les quantités résiduelles, peu importantes en proportion, sont commercialisées.

En moyenne par acteur, la création de valeur ajoutée et le RBE sont les suivants :

Acteurs CDV	Moyenne RBE	Moyenne VA
Producteurs	97.550	189.550
Détaillants de village	171.333	232.667
Transporteurs	754.000	3.028.000
Commerçants locaux & grossistes	2.694.000	2.181.000

Les revenus sont inférieurs à ceux générés par le niébé, en particulier en aval de la filière.

4.2.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques

Les semences améliorées (sorgho S35 par exemple) et intrants sont largement diffusés par la SODECOTON. La SODECOTON n'apporte pas de conseil technique mais garantit la qualité des intrants.

Les pertes en pépinière semblent plus élevées ces dernières années en raison du changement climatique.

Les rotations varient en fonction des sols :

Rotation Sorgho SS/ coton /maïs en zones inondables;

Rotation sorgho / niébé /coton plus fréquemment.

La fertilité des sols est maintenue grâce au parage des bovins et à l'utilisation d'engrais coton principalement.

La lutte contre striga se fait par l'utilisation d'herbicides, souvent en excès; l'utilisation d'urée contre striga a également été mentionnée.

Certaines études - encore en cours - ont montré un pouvoir répulsif du striga dans les lieux de stockage du niébé. La valorisation du striga pourrait permettre son exploitation (donc son élimination des parcelles), mais cette dernière reste aujourd'hui trop hypothétique pour constituer une piste de travail garantie.

Pour 1 ha, on a les coûts suivants :

	TOTAL FCFA
Engrais /ha	18 000
Herbicide / ha	15 000
semence	2000
Outils	27000
MO (FCFA)	40000

Le rendement moyen est d'environ 24 sacs par hectare.

L'ensemble des coûts représente 3000 F/ sac de sorgho SP (24 sacs rapportés soit environ 2.5 T). . Un sac est vendu 14000 F, la marge nette est donc d'environ 12000 F par sac, ce qui est supérieur au sorgho SS (voir ci-dessous), ce principalement en raison d'une moindre utilisation d'engrais et de pesticides dans l'échantillon enquêté.

4.2.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents

Cette analyse à ce stade de l'étude est difficile : les enquêtes sur le marché de Salak ont permis d'estimer les coûts des commerçants et des magasiniers, ainsi que les volumes commercialisés, mais la collecte d'information sur les zones d'approvisionnement n'a pas été possible.

La carte présentée en introduction de la partie 4 montre que les zones de production sont relativement proches de Maroua, ce qui peut faciliter l'approvisionnement et limiter les coûts de transport.

Environ 10% du prix de vente correspond aux frais divers, dont taxes, transport, manutention, stockage. Le prix du sac varie entre 10.000 (février) et 15.000 FCFA (octobre) sur l'année.

4.3 Filière sorgho de saison des pluies

4.3.1 La définition des agents de la filière

Les producteurs :

En se référant au zonage et à la typologie de RESILAC, ainsi qu'aux enquêtes menées, nous pouvons constater que le sorgho SP est produit dans l'ensemble des zones des deux communes.

La saison démarre fin juin / début juillet avec le semis, et la récolte s'effectue en octobre. Il est souvent produit en alternance avec le coton; la fertilisation se fait au fumier (5 à 8 sacs de fumier par hectare). Le rendement est relativement faible (1.2 T/ ha avec ajout de fumier et jusqu'à 2T/ha avec l'ajout d'engrais), mais en dehors du sarclage en août (ou utilisation de désherbant) et de l'engrais, le sorgho SP nécessite peu d'intrants et de main d'oeuvre comparé au sorgho SS.

Dans les zones de production de sorgho SP, on constate un lien étroit avec la filière coton (rotation Sorgho SP / coton fréquente), y compris avec ses conséquences positives (accès au crédit), et négatives (épuisement important des sols). La filière subit également la dégradation des infrastructures routières, l'absence de marchés locaux (hangars).

Les transporteurs locaux, routier :

Les données sont similaires à celles présentées pour le niébé.

Les détaillant(e)s :

Il s'agit de vendeuses sur les marchés, vendant le sorgho SP au détail. Le prix de vente peut doubler entre les saisons basses et hautes (Achat 50 F / revente 150F à la récolte ; achat 100F et revente 250F en août).

Les grossistes, commerçants et magasiniers :

Voir la filière niébé. Ils achètent tous types de productions. Les prix du sorgho SP varient entre 7500F (récolte, en sept) à 15000 F (août).

4.3.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts)

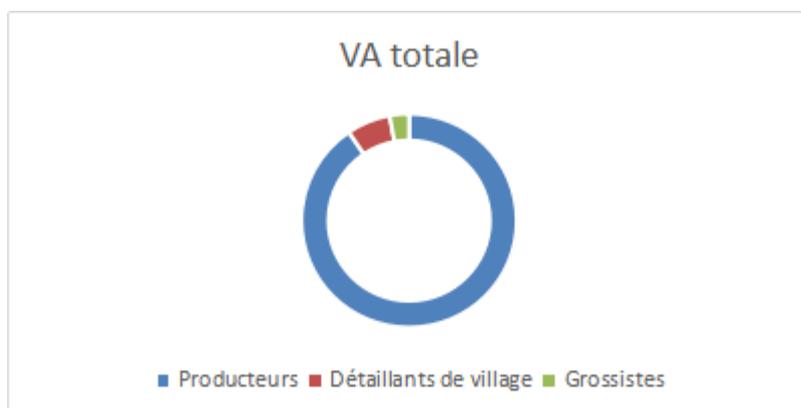
Pour la filière sorgho SP, il ressort de l'analyse les données suivantes.

Acteurs CDV	Nb agents	VA totale
Producteurs	23.000	2.241.733.333
Détaillants de village	500	162.500.000
Grossistes	160	71.680.000
TOTAL	23.660	2.475.913.333

La valeur ajoutée de la filière est fortement en deçà du niébé et du sorgho SS, ce principalement en raison d'une valeur ajoutée moindre pour les producteurs enquêtés.

Si l'on compare le RBE total de la filière par rapport à la VA, on constate que le RBE est de 25% pour le sorgho SP, et de 50 % pour le sorgho SS : cela signifie clairement que le sorgho SP nécessite plus de main d'œuvre.

La répartition de cette VA est la suivante :



On constate que près de 90% de la VA est créée par les producteurs, ce qui signifie que le sorgho SP est peu commercialisé, comparativement aux autres filières. Or, nous estimons (données recueillies) qu'environ 40% de la production est autoconsommée, ce qui signifie que 60% environ serait commercialisée. La vente semble donc dégager peu de valeur ajoutée, en raison d'un coût des intrants trop élevé par rapport au prix de vente, ce qui est cohérent avec les informations relatives à une perte de fertilité croissante, nécessitant un usage accru de fertilisants.

Coût élevé des intrants et recours important à la main d'œuvre font du sorgho SP, comparativement aux autres spéculations, une culture moins rémunératrice.

Sa transformation (souvent locale et artisanale) en bière permet une valorisation d'un volume important et stable sur l'année, mais les volumes concernés restent peu significatif sur l'ensemble de la filière, selon les acteurs interrogés. Le soutien à cette sous-filière semble par ailleurs peu recommandé, en raison des potentiels effets sociaux liés à la consommation sans modération de cette boisson.

En moyenne par acteur, la création de valeur ajoutée et le RBE sont les suivants :

Acteurs CDV	Moyenne RBE	Moyenne VA
Producteurs	24.800	97.467
Détaillants de village	324.400	325.000
Grossistes	307.200	448.000
TOTAL	656.400	870.467

Les résultats financiers sont significativement moins intéressants que pour les autres spéculations étudiées, en particulier en amont et en aval de la filière.

En effet, les rendements ont récemment chuté en raison de la surexploitation des sols (y compris par des exploitants extérieurs aux zones de production), et les problèmes de productions sont multiples (chenilles, striga, etc.). La filière subit également la dégradation des infrastructures routières, l'absence de marchés locaux (hangars).

4.3.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques

Pour 1 ha, on a les coûts suivants :

	TOTAL
Engrais /ha	5 000
Herbicide / ha	10 000
Semence	3200
Outils	18000
MO (FCFA)	12000
	20 000
	16000

L'ensemble des coûts représente 4000 F/ sac à 6000 F/ sac de sorgho produit, selon le rendement (entre 12 et 20 sacs). Les principaux postes de dépenses sont par ordre décroissant la main d'oeuvre, les sacs, et les intrants chimiques. Un sac est vendu 6000 F à 9000 F, la marge nette est donc d'environ 2000 F par sac.

4.3.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents

A ce stade nous disposons d'insuffisamment d'informations, en raison d'une grande dispersion de la production. Il sera nécessaire d'approfondir ce point si cette filière est retenue pour une intervention du projet. Il est probable que la filière d'approvisionnement sera très liée à la filière coton, et que la commercialisation est assurée par les mêmes acteurs que pour le sorgho SS.

4.4 Filière oignon

4.4.1 La définition des agents de la filière

Les producteurs de semences :

Ils s'approvisionnent en semence locale ou en semences importées (oignon de Galmi par exemple), au champ ou sur les marchés locaux. Ils mettent en place les pépinières avant repiquage. Il s'agit souvent des producteurs d'oignon eux-mêmes.

Les producteurs d'oignons:

Il s'agit en général de producteurs regroupés dans les zones de bas-fonds, comme par exemple à Yakang, où 15 personnes produisent chacune sur 0,25 ha environ, pour un rendement d'environ 120 kg. L'oignon se produit en rotation avec du niébé, du sorgho SP; les zones de bas fond permettent également la production de légumes et de fruits.

La production d'oignon se situe dans les zones 2, 4, 5 et les producteurs d'oignons sont considérés comme ceux ayant les revenus les plus élevés. La production d'oignon nécessite en effet un capital assez élevé pour permettre l'irrigation, ce qui limite l'accès à cette production pour de nombreux producteurs.

Les producteurs ont à faire face à des enjeux de lutte phytosanitaire (contre la pourriture rose de la racine par exemple), de stockage et de conservation importants : il est nécessaire de développer des dispositifs simples de type silos (voir projets régionaux de SNV par exemple sur le site www.reca-niger.org), ne dépendant pas de hangars coûteux, via des subventions et crédits dédiés.

Les transporteurs locaux, routier :

Les oignons des communes de Mindif et Dargala, et de l'Extrême Nord en général, sont réputés dans la sous-région. Le transport est ainsi organisé en fonction de la demande des marchés : calibrage et qualité des oignons seront organisés en fonction des clients.

Les chargements se font sur des camions de grande capacité, avec des coûts de transport très variables en fonction des saisons. Le transport jusqu'au camion, à la charge du producteur, peut également être très coûteux et risqué (recours aux motos- taxi sur des routes très dégradées).

Les détaillant(e)s :

Il s'agit principalement de vendeuses valorisant les oignons invendus : les oignons sont achetés à bas prix auprès des commerçants et séchés sur place.

Les grossistes, commerçants :

Contrairement aux céréales, les oignons ne sont stockés que temporairement avant expédition vers les marchés au Sud du Cameroun principalement. Il n'y a donc pas de magasiniers à Maroua pour la filière oignon, mais plutôt des grossistes transitaires, les camions collectant directement la marchandise sur les marchés secondaires avant livraison aux clients finaux.

L'enjeu du stockage de l'oignon est important, en raison du risque de pourrissement. Les commerçants sortent et trient régulièrement leur stock.

4.4.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts)

Les charges pour l'oignon se répartissent comme suit (données RESILANT et étude):

- 115 000 Engrais
- 140 000 Main d'oeuvre récolte
- 240 000 Arrosage
- 255 000 Divers MO et location

Le total des coûts est d'environ 750.000 F CFA.

La production est d'environ 140 sacs/ ha, d'une valeur d'environ 10 à 15 millions de FCFA. La marge nette est donc de 9 à 14 millions par ha.

Cette marge peut être beaucoup plus importante en période de prix élevés, ce qui justifie les demandes nombreuses pour la construction de lieux de stockage.

L'étude n'a pu obtenir de chiffres précis sur les maillons aval de la filière.

Les oignons sont valorisés sur les marchés locaux, nationaux et sous régionaux, selon les calibres et la qualité globale.

4.4.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques

Le principal problème sur la filière est le contrôle phytosanitaire et le stockage.

La pourriture rose touche de nombreux producteurs; des solutions phytosanitaires existent selon les producteurs, mais sont peu répandues ou peu accessibles.

Les pertes post-récolte sont importantes pour plusieurs raisons :

- pourriture rose
- oignon fragiles en raison d'un excès d'engrais chimiques
- mauvaises conditions de stockage (absence de local aéré / conditionné)

Une part non négligeable des oignons stockés est retirée des sacs et vendue à bas prix pour la transformation locale, afin d'éviter la pourriture dans les sacs.

Les oignons sont alors valorisés par séchage et vendus sur les marchés locaux par les femmes, localement, comme un sous-produit de moindre qualité. Nous n'avons pas eu connaissance de l'existence d'un marché de l'oignon séché structuré dans les zones d'enquête.

4.4.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents

Les quantités peuvent difficilement être estimées.

Il s'agit d'une filière de rente, avec une consommation locale plutôt faible par rapport à la commercialisation au niveau national.

Elle est relativement bien intégrée : la demande étant forte, la mise à disposition des intrants et autres moyens de production est facilitée par l'aval de la filière, y compris le transport.

La répartition des acteurs de la filière oignon a été évaluée comme suit :

Producteurs	Transport local	Transfo village	Détaillants de village	Transporteurs	Grossistes Maroua
500	200	50	50	5	100

Le nombre de producteurs est faible, en comparaison avec les autres filières étudiées, alors qu'un grand nombre de grossistes en aval assurent la commercialisation sur différents marchés. Cela s'explique par les contraintes de production (en bas-fonds irrigués uniquement), et les coûts élevés d'implantation de cette production.

4.5 Filière élevage : petits ruminants

4.5.1 La définition des agents de la filière

Les éleveurs :

Ils sont d'une grande diversité et il serait nécessaire de réaliser une typologie séparée pour mieux comprendre leur fonctionnement, ainsi que leur répartition spatiale dans les communes.

Nous ne traitons pas ici de la question - complexe - de l'élevage bovin, pour lequel élevages transhumants et sédentaires sont étroitement liés, avec des problématiques élevage/agriculture et transfrontalières.

Nous traitons du petit élevage local, pratiqué par les ménages au niveau de la concession familiale, ou par des groupements de producteurs dans des bâtiments d'élevage spécifiques : élevage ovin et caprin, sachant que les éleveurs d'ovins et de caprins peuvent aussi élever des bovins, ou même pour les non-musulmans, des porcs.

On peut également distinguer l'activité d'élevage, souvent extensif (pâturage sous la surveillance d'un berger), de l'embouche, qui se fait sur quelques mois en stabulation. Cette dernière est une activité relativement lucrative, développée par de nombreux GIC, dont un nombre significatif de GICs de femmes. Elle nécessite un capital de départ pour l'achat des bêtes et un espace dédié de stabulation.

Les éleveurs enquêtés sont en majorité de grands éleveurs, avec plusieurs centaines de têtes. Il s'agissait en effet d'étudier l'activité d'élevage spécialisé. Mais il faut garder en tête que la grande majorité des ménages ont sous leur toit quelques bêtes, le plus souvent à la charge des femmes..

L'activité d'embouche (par les familles ou en GIC) a été souvent citée comme une activité intéressante financièrement. De nombreux GIC gérés par des femmes ont ainsi développé de petits

projets, avec ou sans aide extérieure.

Les transporteurs locaux, routier :

Les transports d'animaux sont rares, en raison du mauvais état des routes : les déplacements vers les marchés se font à pied, ou exceptionnellement pour de petites transactions, à moto ou en voiture.

Les intermédiaires : filafilta (djilali pour le bétail) assurent sur les marchés les transactions. Ils prennent une commission sur les ventes tout en assurant que l'offre rencontre bien la demande. Ils ont souvent des liens de parenté avec les commerçants, ou avec les éleveurs, tout en étant présents dans les villages où s'opèrent les marchés, ce qui est une assurance pour l'acheteur et le vendeur en cas de contestation.

Les bouchers et autres métiers en lien avec la filière (cuir, cornes, etc.) :

Nous ne traitons pas ici de ces métiers (importants néanmoins en termes d'emplois et de valeur ajoutée créée) et nous concentrons sur la filière du bétail vif.

Une étude à part entière serait nécessaire pour appréhender correctement l'organisation de ces sous-filières. A titre d'information, l'IRAM a réalisé une telle étude (disponible en ligne) au Tchad pour la filière bovine (projet PAFIB : Pasteurs, Khalifa, damin, commerçants, convoyeurs, bouchers et tanneurs : renforcer les capacités des acteurs de la filière bovine au Tchad).

Les commerçants :

Il existe principalement des éleveurs et des acheteurs finaux, ces derniers étant soit des bouchers, soit des consommateurs directs. Les animaux sont en effet abattus soit à l'abattoir municipal, soit chez le consommateur.

Les commerçants assurent la mise en relation entre éleveurs, souvent peu mobiles, et consommateurs principalement urbains.

4.5.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts)

L'élevage extensif se fait en libre pâture, avec valorisation des résidus de cultures. Hormis la vaccination, qui semble largement diffusée, les éleveurs n'utilisent pas d'intrants extérieurs.

Il existe une vente de lait local et de bétail sur différents marchés.

La rareté de l'eau et de la nourriture au mois de mars/avril rendent l'activité particulièrement risquée, avec des risques de pertes élevés, ce qui est moins le cas pour l'embouche, avec un nombre de têtes moins élevé à gérer, souvent en milieu urbain ou péri-urbain.

4.5.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques

La période d'embouche se concentre sur quelques mois dans l'année, en prévision de périodes de vente plus favorable (achats en avril/mai pour une revente en juillet).

Par exemple, un éleveur pourra acheter un taureau à 250 000f, le tourteau pendant 3 à 4 mois pour 35.000 F, engager quelques frais de vaccination et autres soins, puis revendra à 350 000f voire 400 000f au marché de Maroua. La valeur ajoutée sera donc d'environ 50.000 à 100.000 F, avec mobilisation de main d'oeuvre familiale.

La prise en charge des animaux engraisés est souvent confiée aux femmes. La recherche de l'eau pour le bétail est une activité de femmes. Les hommes sont responsables de la commercialisation.

L'embouche d'ovins, caprins et bovins se fait avec les produits suivants : feuilles de niébé, d'arachides, tiges de mil, tourteau.

4.5.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents

Les quantités peuvent difficilement être estimées. Les enquêteurs estiment le nombre d'acteurs de la filière sur les deux communes comme suit (hors petit élevage familial généralisé) :

Filières/Nbre d'acteurs	Producteurs	Transfo village	Détaillants de village	Commerçants
Elevage	300	100	50	100

Les ventes se font sur :

Le marché de Maroua pour tout le bétail (potentiel)

Le Marché de Bogu

Le marché de Dargala

Les marchés de Ourozangui, Mogom, Kahéo

4.6 Filière « produits forestiers non ligneux » ²

4.6.1 La définition des agents de la filière

Les producteurs / cueilleurs :

Il s'agit principalement de femmes, qui récoltent dans l'environnement les produits forestiers non ligneux, puis les conditionnent ou les transforment pour la vente.

La vente est principalement locale (sur les marchés locaux), mais certaines sous filière se développent en lien avec une demande externe croissante (huile de neem par exemple).

Les principaux produits forestiers non ligneux collectés et vendus dans la zone d'étude sont :

Tamarin, graines neem, balanites, jujube, feuilles de baobab, moringa, gomme arabique (mentionné mais non significatif)

Ces produits sont divers, avec des filières très distinctes qui auraient nécessité des études spécifiques. Les informations recueillies restent ici trop parcellaires et rendent difficile la formulation de recommandations ciblées et l'établissement d'une classification de ces sous-filières en termes de volumes échangés ou rentabilité.

Les transporteurs locaux, routier :

Etant donné les faibles volumes concernés, il n'existe pas de transport dédié aux PFNL. Les PFNL sont transportés avec d'autres produits.

Les commerçants :

L'équipe n'a pas pu rencontrer de commerçants spécialisés dans l'achat / vente de PFNL.

L'huile de neem est largement vendue comme produit phytosanitaire. .

Tamarin, balanites, jujube, baobab, moringa sont vendus bruts (fruits, feuilles) ou transformés

4.6.2 L'analyse fonctionnelle de la filière par grands maillons (produits et coûts)

Les principaux acteurs sont les cueilleurs. De nombreux foyers couvrent eux-mêmes leurs besoins en collectant les PFNLs.

² GIZ - Martial Charpin de Eco Consult : « Programme ProPFE - PFNL Septentrion / Approche chaîne de valeur et étude de marché pour des produits issus de la forêt : karité, neem, balanites, baobab, moringa, tamarin. Analyse du tissu des PME locales, transformatrices utilisatrices de PFNL : secteurs de la cosmétique, des compléments alimentaires, des boissons.»

Certains foyers - principalement les femmes - en font une AGR.

Les femmes vendent directement les produits de cueillette aux prix suivants :

Tamarin = 100f/ tasse = 200 F/ kg environ

Graines de neem : 250F/ tasses = 500F/ kg

Fruit de *balanites* : 50F/ tasses = 100F/ kg

Jujube : 50F/ tasses = 100f/kg

Moringa et baobab : 50F/ tasse = 100F/ kg

4.6.3 Les technologies et intrants utilisés, analyse du processus d'élaboration, des coefficients techniques

L'huile de neem est produite traditionnellement au mortier, ou pour certains groupements (soutenus par des projets), avec des presses automatiques.

3 à 4 kilo de graine de neem donnent 1l d'huile.

Les autres PFNL ne sont pas transformés, à l'exception d'un séchage sur des aires dédiées.

4.6.4 L'analyse géographique : flux des intrants et produits, quantité, coûts induits, flux entre agents

Les grands marchés sont Maroua et Matfai.

Les feuilles de baobab, Moringa et le tamarin se vendent aux marchés de Maoudine et Mindif.

5 Éléments d'analyse

5.1 Analyse institutionnelle, fonctionnelle et des capacités des acteurs

Dans la zone d'étude, seule la filière coton bénéficie d'appuis structurés, via les actions de la SODECOTON : appuis directement en lien avec la filière coton (mise à disposition de crédits coton, de semences, d'intrants, réhabilitation des routes pour transporter la production de coton), mais également en lien avec une mission de type «RSE» (Responsabilité Sociale et Environnementale) : appui aux projets locaux, accès à des crédits «non-coton», conseil aux exploitations.

Les éleveurs bénéficient d'une couverture vaccinale qui semble satisfaisante. Ces derniers sont sensibilisés à la nécessité d'une bonne couverture vaccinale, dont ils bénéficient via les services vétérinaires privés et les campagnes de vaccination.

Des actions de RESILANT sont réalisées sur les filières mais elles ne concernent pas les villages d'intervention de RESILAC.

En dehors de ces actions, la mission n'a pu constater aucun appui significatif aux acteurs des filières. L'environnement des filières est très défavorable à l'activité :

- Absence de crédits ruraux dans la plupart des localités, nécessité de mise à disposition de fonds de garantie pour lancer des actions ciblées;
- Manque de moyens des services étatiques pour remplir leurs missions de suivi, conseil, régulation des marchés (agriculture, élevage, environnement)
- Absence ou vétusté des infrastructures dans la plupart des villages
- Dégradation du réseau routier : plupart des routes impraticables en saison des pluies; radiers, ponts, biefs dégradés; routes détournées en raison de l'érosion incontrôlée des sols, etc.
- Taxes et prélèvements officieux nombreux : postes de gendarmerie sur les routes, taxes diverses sur les marchés, etc.

En termes d'organisation des filières, il existe un archipel de GIC (Groupes d'Intérêt Commercial) qui permet aux plus dynamiques de développer des activités. De nombreux GIC ont également été créés pour pouvoir bénéficier d'appuis extérieurs, mais n'ont pas nécessairement d'activité.

Certains ont un Conseil d'Administration, d'autres ne sont pas organisés.

5.2 Analyse environnementale

L'étude RESILAC de 2019 apporte de nombreux éléments de description de la situation environnementale, et en particulier de l'état de dégradation des sols selon les zones considérées.

L'étude filière a permis de confirmer ces éléments, et d'identifier certaines pratiques plus ou moins vertueuses ou délétères pour l'environnement.

Les pratiques à favoriser sont les suivantes :

- ✓ Rotations de cultures incluant des légumineuses (niébé et autres)
- ✓ Parcage des animaux pour l'enrichissement des sols, par ententes entre éleveurs et producteurs, ou au sein d'une même exploitation
- ✓ L'interdiction par zones et le contrôle de la coupe de bois, malheureusement plus théorique que pratique

- ✓ Utilisation de fumure animale et de compost pour l'enrichissement des sols

Les pratiques à risque sont les suivantes :

- ✓ Coupe de bois de chauffe anarchique
- ✓ Utilisation intensive de désherbant et produits chimiques détruisant la structure des sols
- ✓ Traitement chimique des cultures post-récolte sans contrôle
- ✓ Exploitation des PFNL sans contrôle ni gestion concertée, ni plantations

Selon ces éléments, il apparaît que les filières retenues peuvent avoir différents impacts :

Le niébé a un impact positif sur les sols (apports en azote), et peut être utilisé favorablement en rotation avec d'autres cultures; l'usage de poison pour sa conservation est néanmoins un risque sanitaire majeur;

Le sorgho SS et SP, tel que cultivé, de manière intensive, avec un usage croissant d'herbicide et de produits de synthèse entraînant un épuisement des sols, et une déforestation accrue pour développer les plantations, a un impact environnemental négatif;

L'oignon, cultivé dans les bas-fonds sur de petites surfaces, est moins facteur de destruction de l'environnement. L'utilisation importante d'agrochimiques et la pollution de l'eau sont néanmoins des risques non négligeables pour l'environnement.

Le petit élevage permet la valorisation de diverses productions, et se pratique de manière extensive. Cette activité a un impact environnemental modéré, voire positif.

La cueillette et la valorisation de produits forestiers non ligneux a des effets négatifs sur l'environnement en cas de sur-exploitation, car elle peut entraîner une disparition de la ressource (cas du baobab dans de nombreux pays). Les produits exploités dans les communes de Dargala et Mindif, très largement répandus, n'encourent pas ce risque (à l'exception du baobab).

5.3 Analyse genre

Dans le cadre des entretiens auprès des acteurs des filières, les enquêteurs ont cherché à comprendre dans quelle mesure les activités menées pouvaient - ou non - avoir un impact sur les relations hommes-femmes au sein des foyers, quels étaient les défis en termes d'inclusion économique, quelles solutions étaient possibles.

Il est ressorti de ces enquêtes des pratiques très contrastées au regard du critère de genre, en fonction des filières et des zones concernées.

Dans les foyers musulmans, les femmes ont à charge uniquement les tâches ménagères, et ne sont pas censés avoir d'activité. Certaines activités de petit commerce et de production dans la concession familiale sont néanmoins développées et permettent de dégager de petits revenus.

Dans les foyers d'autres confessions (catholique principalement), les femmes ont davantage d'autonomie, et peuvent développer leurs propres activités, en partageant leurs revenus avec les hommes dans des proportions variables.

Les activités conduites par les femmes sont principalement :

La cueillette et la vente de PFNL

Le petit élevage familial

La transformation et vente au marché des céréales, légumes et fruits

La transformation du sorgho en bière locale

La transformation de niébé en beignets

La vente de lait

Illustration - Matfaï et Yakang

Les rapports Homme/Femme et Enfant diffèrent d'une localité à une autre. Si une bonne partie des femmes de Matfaï excellent dans la production agricole, à Yakang la majorité des femmes sont « inactives ». Ceci s'explique par l'obédience dominante des milieux. A Matfaï près de 3/5 de la population est chrétienne. Elles sont productrices de Sorgho SS et SP, du niébé et pratiquent les activités commerciales (commerce du bill bill, des produits alimentaires...). Il est d'ailleurs courant pour une femme Massa par exemple de sortir de chez elle le matin à 6h pour ne rentrer qu'à 18h.

Les femmes musulmanes se singularisent par leurs actions dans la pratique de l'élevage. Elles disent maîtriser toutes les techniques de l'élevage et soutiennent que ce sont elles qui s'occupent à 80% de la croissance des animaux. A part l'élevage, elles pratiquent également le petit commerce et la culture des légumes.

Les hommes dans ces deux localités sont les agriculteurs, éleveurs et commerçants. Comme activités communes aux deux sexes l'on note la culture du sorgho SP et SS, du niébé.

Nous pouvons par ailleurs mentionner ici les principales recommandations de l'étude du PAM «Chaînes de Valeur Agricoles et Genre dans le Nord du Cameroun» (2016), en soulignant en gras ce qui nous semble le plus pertinent pour le projet RESILAC.

1.Elaborer et mettre en œuvre à moyen terme un programme [...] pour une prise en charge holistique de la question de l'autonomisation des femmes dans les marchés alimentaires, avec des volets spécifiques tels que(i) **l'alphabétisation**, (ii) **la construction des infrastructures sensibles au genre (prise en compte des besoins spécifiques des femmes en termes de possibilité d'accès)**, (iii) la communication pour le changement de comportement, (iv) **le renforcement des capacités entrepreneuriales des femmes**, (v) **le renforcement des coopératives de femmes**, (vi) le financement des activités économiques, (vii) la sécurité alimentaire et (viii) l'éducation nutritionnelle.

Pour RESILAC : des formations ciblées à la gestion de base peuvent être mis en place, avec en préalable, si nécessaire, des formations à l'alphabétisation de base

2. Intégrer [...] un volet sur l'accompagnement des opérateurs de marchés et la structuration des acteurs des filières, visant entre autres à identifier et contractualiser avec des femmes grossistes de taille modeste pour consolider leur position dans leur filière, ou des coopératives de femmes, notamment dans des domaines jusque-là dits réservés aux hommes, à l'effet de faire bouger les lignes et constituer un effet levier pour l'émergence d'une génération d'opératrices économiques dans le secteur.

Pour RESILAC : Appuis aux GIC / coopératives de femmes (pour PFNL, embouche ovine, niébé et divers produits transformés en particulier)

3. Consolider les acquis en matière de prise en compte du genre dans les initiatives [...] basées sur les marchés et filières alimentaires, notamment par la mise en œuvre de mécanismes internes dédiés et la formation en genre et autonomisation de la femme [...], incluant la production et diffusion d'un guide de mesure et du suivi de l'autonomisation des femmes dans les marchés et filières alimentaires.

4.Mobiliser les structures et centres de recherche universitaires et instituts de statistiques et les OSC locales à l'effet de développer et mettre en œuvre un système de suivi, produire des outils et former

les acteurs pour la poursuite et l'approfondissement de la mesure de l'autonomisation des femmes dans les marchés et filières alimentaires.

5.4 Analyse du marché et de la rentabilité des différents produits bruts et transformés les plus porteurs

Comme présenté dans la note de cadrage, ce livrable est déterminant pour toute stratégie d'intervention sur les chaînes de valeur pour formuler des recommandations aux acteurs locaux. Une revue complète des marchés concernés devait permettre d'identifier de nouvelles opportunités, mais également, d'en rationaliser d'autres, ou encore, de proposer des actions graduées pour le projet («quick-wins», actions à effet immédiat, ou de plus long terme).

L'analyse des filières prioritaires a montré que la rentabilité des productions est fortement déterminée par :

- la saisonnalité et les conditions de stockage / conservation

La volatilité des prix sera d'autant plus grande que les produits seront difficiles à stocker et conserver : c'est le cas de l'oignon (pertes par pourrissement) et du niébé (attaques de charançons, traitement incontrôlé avec un poison mortel) en particulier; le manque de capacité de stockage est signalé dans de nombreuses localités. Les coûts de stockage sont élevés.

Le PAM (en lien avec le Diocèse de Maroua) intervient sur cette dynamique, en favorisant le stockage pour lisser les prix en période de soudure.

- le coût du transport

En fonction de la date de production, l'enlèvement des produits sera plus ou moins coûteux. C'est le cas par exemple du sorgho SS, dont le prix augmente fortement en saison des pluies, pour partie en raison du prix du transport.

Une amélioration des pistes rurales, la réparation de points clés identifiés dans le cadre de l'étude, pourraient permettre de faciliter l'écoulement des produits, et ainsi améliorer le prix bord champ et augmenter la demande.

- la demande, la qualité et la concurrence

Ces facteurs interviennent peu sur les produits concernés, hormis pour l'oignon, dont la qualité locale est réputée (principalement les petits et moyens calibres). L'important est donc ici de faciliter la mise en relation de l'offre et de la demande, afin de limiter autant que possible les coûts de transaction.

Pour le riz par exemple, la demande risque de chuter avec la faillite de la rizerie, alors que l'offre restera élevée tant que les producteurs ne seront pas informés de ce risque; pour le sorgho SS et SP, la demande de CROPSEC est élevée, mais CROPSEC exige le respect d'un cahier des charges précis. Nous a été signalée en particulier la demande de garanties en termes de non-exploitation des enfants, qu'il n'est pas aisé de fournir ; de manière générale, la traçabilité des produits nécessite une réelle structuration, un changement des habitudes de travail, une anticipation des ventes (pour les produits auto-consommés dont seuls les surplus sont vendus), qui nécessite un travail profond de structuration et de suivi.

Les actions à court terme peuvent donc porter sur la mise à disposition d'informations stratégiques relatives à la demande : quels produits sont demandés, répondant à quels critères de qualité, quels délais, quelles garanties, etc. (ex : niébé non traité à l'aluminium phosphide ou emballé avec les sacs spéciaux, céréales produites sans exploitation des enfants, etc.)

Les actions à moyen terme pourront s'attacher à l'amélioration des délais de mise sur le marché : stockage dans de bonnes conditions, anticipation des prix, crédit stockage, etc.

A plus long terme, le projet pourra contribuer à un plaidoyer pour l'amélioration des infrastructures, voire sous forme d'HIMO, réaliser des travaux ponctuels facilitant grandement la commercialisation des produits agricoles (réfection de radiers, ponts, etc.)

L'appui à la traçabilité des produits tels que Sorgho SS et SP, ou niébé au niveau de GIC ou coopératives déjà existantes permettrait une meilleure adéquation à la demande, en particulier sur

l'absence de contamination ou le respect de certaines règles (traitements, conditionnement, non travail des enfants, etc.)

La seconde mission permettra d'affiner ces propositions, d'en développer d'autres, et de les valider avec les parties prenantes concernées.

6 Seconde phase de terrain : finalisation de l'analyse, formulation de recommandations et mise en place d'outils

La première phase de terrain et les enquêtes ont permis de clarifier les conditions de production et de commercialisation pour 6 filières prioritaires.

Les informations recueillies permettent à ce stade de formuler des recommandations d'actions, mais celles-ci doivent encore être affinées, déclinées en activités portées par le projet et validées par les parties prenantes des filières retenues.

6.1 Choix des actions prioritaires

Le tableau ci-dessous classe les filières selon les critères de choix suivants :

Impact économique : poids de la filière, capacité à résorber les besoins alimentaires des ménages, à créer de l'emploi, nombre d'acteurs, possibilités d'action

Impact environnemental : impact positif potentiel, impact négatif à mitiger, possibilités d'actions

Impact social : importance sociale, caractère inclusif, effet positif selon le critère de genre, possibilité d'actions

Chaque filière est pondérée, un score par thématique et un score total lui étant attribué.

Concernant les possibilités d'action, il s'agit d'un critère de choix important, et difficilement quantifiable, car il agrège à la fois les moyens du projet, le contexte géographique et la motivation des acteurs concernés.

Impact économique : poids de la filière, nombre d'acteurs, possibilités d'action	S. SS	S. SP	Niébé	Oignon	Elevage	PFNL
Poids de la filière : VA totale, VA producteurs, VA de transformation	6.8 Mds	2.5 Mds	6.3 Mds	3 Mds	2 Mds	1 Mds
Score (1 à 6 selon classement)	6	3	5	4	2	1
Nombre d'acteurs concernés	23000	23000	18000	2500	1600	2200
Score (1 à 6 selon classement)	6	6	4	3	1	2
Possibilités d'action (0 à 5)*	2	2	3	3	5	4
Score éco	14	11	12	10	8	7

* 0 (pas d'action identifiée) à 5 (nombreuses actions identifiées)

Impact environnemental : impact positif potentiel, impact négatif à mitiger, possibilités d'actions	S. SS	S. SP	Niébé	Oignon	Elevage	PFNL
Impact positif d'un développement durable de la filière	Non++	Non	Oui ++	Oui	Oui+	Oui ++

Score (1 à 6 selon classement)	1	2	6	3	4	5
Risques à mitiger	Oui+	Oui	Non+	Oui	Non++	Oui ++
Score (1 à 6 selon classement)	3	4	5	2	6	2
Possibilités d'action (0 à 5)	3	2	4	1	1	3
Score env.	7	8	15	6	11	10

Impact social : importance sociale, effet positif selon le critère de genre, possibilité d'actions	S. SS	S. SP	Niébé	Oignon	Elevage	PFNL
Importance sociale : autosuffisance, filets sociaux, etc. (0 à 3)	3	3	2	0	2	1
Score (1 à 6 selon classement)	6	6	4	1	3	2
Importance pour les activités des femmes et des jeunes	2	3	4	1	5	6
Possibilités d'action (0 à 5)	2	2	2	1	5	4
Score social	10	11	10	3	13	12

	S. SS	S. SP	Niébé	Oignon	Elevage	PFNL
Score total	31	29	37	19	32	29
Classement final des priorités (1: priorité n°1)	3	4	1	6	2	4

Les possibilités d'actions **économiques** ont été classées par ordre décroissant comme suit : élevage, PFNL, Oignon, Niébé, Sorgho SS et SP. En effet, l'élevage a été le plus cité par les ménages interviewés, ce autant chez les femmes que chez les hommes. Les PFNL présentent également de nombreuses opportunités, davantage pour les femmes. Oignon et niébé restent des filières avec un potentiel de développement et d'amélioration important de l'amont à l'aval, alors que sorgho SS et SP sont des productions importantes mais offrant moins de possibilités d'intervention économiques, en dehors de l'accès aux intrants.

En terme d'impact **environnemental**, les sorgho SS et SP sont particulièrement facteurs de détérioration des sols (désherbage chimique, surexploitation), de pollution, de déforestation. A l'opposé, un développement durable des filières niébé et PFNL permettrait une amélioration des sols (apports azotés), ou un reboisement des espaces (PFNL en gestion communautaire maîtrisée). En dehors du développement du niébé, ne présentant pas de risque particulier, un développement non contrôlé des autres filières présente des risques à mitiger : comme précisé ci-dessus, sorgho SS et SP dégradent les sols et encouragent le déboisement; Le risque le plus élevé concerne l'oignon, pour lequel un développement non maîtrisé pourrait être source de pollution, alors qu'une exploitation intensive de PFNL pourrait accentuer la pression sur les ressources naturelles, voire entraîner leur disparition par surexploitation. Du fait de ces risques et des moyens d'action du projet, les filières

prioritaires pour mener des actions efficaces sont le niébé (production, stockage, élimination des risques d'empoisonnement), PFNL (appui à la gestion et à la transformation), sorgho SS (meilleure gestion en lien avec l'élevage et l'utilisation de pesticides).

Concernant l'**impact social**, sorgho SS et SP sont très importants pour assurer la sécurité alimentaire des foyers, ainsi que le niébé. C'est moins le cas du niébé. L'élevage et la production d'oignon sont des spéculations ayant davantage vocation à générer des revenus, comme les PFNL. Les femmes et les jeunes auront davantage de facilité à développer la cueillette de PFNL ou le petit élevage, qui ne nécessitent pas un capital trop important (et peuvent aisément être appuyés par le projet), contrairement à l'oignon.

Selon ce classement, les filières prioritaires seraient le niébé, l'élevage et le sorgho SS (principalement en raison du nombre de bénéficiaires finaux potentiel). Les produits forestiers non ligneux semblent également une filière importante à soutenir, si RESILAC souhaite soutenir les femmes de ces filières, même si la diversité des produits concernés et la complexité de gestion durable de ces filières peuvent représenter une difficulté pour RESILAC.

Il s'agit donc ici d'un choix à opérer, entre impact économique, plus-value sociale et environnementale, appui prioritaire aux femmes et aux jeunes...

Au niveau du projet, le choix devrait en priorité porter sur les filières pour lesquelles les actions à mener auront le plus d'efficacité. Par ailleurs, se limiter à deux filières n'est peut-être pas souhaitable, dès lors que certaines actions ponctuelles pourraient avoir des effets intéressants, ce sur plus de deux filières... On mentionne également des actions «quick win» (à effet rapide) sur d'autres filières, susceptible d'être réalisées par RESILAC.

Il est donc proposé ici :

- D'avoir des actions structurées sur les filières sorgho SS et niébé : appui à la production par la gestion durable des intrants (haies multi-usages, apports de matière organique), contrôle qualité par des actions sur la mise sur le marché (aires de marché organisées) et l'emballage (sacs PICS pour le niébé), mise en relation avec l'aval (lien avec PAM, CROPSEC, etc.)
- Dans un second temps, une fois l'approche filière maîtrisée et l'environnement mieux connu, d'avoir quelques actions ciblées sur la filière élevage (soutien à quelques GIC / coopératives structurés par exemple pour développer l'embouche) et PFNL (appui à des pépiniéristes pour la replantation par exemple, ou soutien à des actions durables pour la protection de la ressource (mise en place de plans de gestion villageois))
- Si les ressources du projet le permettent, de mener des actions ayant un impact multi-filières et portant sur le transport et les aires de marché
- Pour renforcer l'impact des actions sur les femmes, s'assurer, par des formations initiales, du niveau des bénéficiaires en alphabétisation de base et gestion simplifiée.

6.2 Finalisation de l'analyse des filières

A ce stade, les données recueillies permettent de mieux comprendre le fonctionnement des filières, et de formuler des recommandations préalables.

Les données financières saisies et présentées dans le présent rapport restent incomplètes malgré la qualité des enquêtes menées (échantillon trop petit pour être significatif sur l'ensemble des filières et sous filières, groupes d'acteurs, zones d'études (Mindif / Dargala)). Il est donc difficile de produire une analyse méso-économique fiable et exploitable (les informations qualitatives sont celles qui permettent le mieux d'identifier les priorités d'action; les données financières orientent les choix, mais ne permettent pas d'identifier avec une fiabilité suffisante d'éventuels problèmes, non perceptibles par ailleurs).

Il s'agira donc dans le rapport final de présenter des données globales par filière et des comparaisons entre filières, et de se saisir d'études de cas ou de problèmes récurrents identifiés dans le cadre des enquêtes pour identifier les actions à mener et les parties prenantes à impliquer.

La cartographie devra également être affinée. Elle a été développée à ce stade sur la base de l'étude RESILAC 2019 et d'informations issues des enquêtes. Les échanges plus qualitatifs menés dans le cadre de réunions participatives permettront de mieux mettre en valeur les flux propres à chaque zone et à chaque filière.

6.3 Pistes d'action

En fin de mission de démarrage, différentes pistes d'action ont été présentées et sont ici précisées :

Sacs PICS diffusés via Cropsec, Sodecoton, Coop, GIC; démonstrations et promotion

L'empoisonnement mortel est trop fréquent chez les consommateurs de niébé; des empoisonnements chroniques, à plus faible dose et effets différés dans le temps ont probablement lieu à plus vaste échelle.

Il s'agit donc d'un enjeu de santé publique, pouvant par ailleurs avoir également des effets économiques positifs sur les foyers.

Il s'agit donc de mettre à disposition des sacs étudiés pour réduire drastiquement les attaques d'insectes sur les récoltes de niébé.

Le projet pourrait mettre en place un mécanisme de diffusion massif de ces sacs, via des structures en place. Un subventionnement partiel permettrait à ces structures (Cropsec, Sodecoton, les coop, les GIC, certains projets, etc.) de mettre à disposition des paysans ces sacs, avec un remboursement différé (après les premières ventes).

Un label ou un certificat «garanti non traité au» pourrait être apposé sur les sacs pour faciliter la vente du niébé.

Amélioration simple des marchés (bâches, auvents)

De petits travaux, nécessitant peu de moyens et d'expertise, pourraient être réalisés pour faciliter la tenue de marchés locaux, dynamiser le commerce local, améliorer les prix (sacs restent secs), réduire les pertes.

Il s'agirait de réhausser (terre damée) un espace dédié (identifié en concertation avec la mairie) et de le couvrir avec des auvents permanents (poutrelles métalliques portant des tôles sur environ 100m2)

Une alternative aux auvents pourrait être la mise en place par les gestionnaires de marchés de la location de bâches, louées en cas de pluies pour protéger les sacs de denrées périssables.

Lobbying concerté avec OP, Interprofessions, autorités locales pour la réhabilitation des pistes rurales ou réseaux électriques

Le projet pourrait être en capacité d'identifier les modalités de mise à disposition de fonds camerounais pour la réhabilitation de pistes rurales (cf. Programmes importants de ce type dans le Sud Ouest). Il s'agirait d'identifier les décideurs, et de mobiliser les parties prenantes localement (public, privé), pour porter des demandes précises (tel bief, pont, tronçon stratégique pour l'économie locale) dans les ministères concernés. S'il existe un fonds routier pour l'entretien, voir comment le mobiliser.

L'état des routes est un tel frein au développement économique local, qu'il semble difficile pour le projet de ne pas l'aborder. Si le budget du projet peut être mobilisé pour financer certains travaux ponctuels, seul un budget national pourra prendre en charge une réhabilitation d'ampleur et durable.

Crédit stockage

Le crédit-stockage permet aux paysans de financer leur activité, grâce au dépôt sécurisé d'un stock de céréales.

Par exemple, des paysans pourraient en septembre, plutôt que vendre à bas prix le sorgho SP (7500 F), le stocker, obtenir un crédit, puis rembourser à échéance avec une valeur de stock plus élevée (10.000 F ou jusqu'à 15000 F) couvrant le crédit et permettant un bénéfice plus élevé.

La difficulté réside dans le recours à un opérateur (institution de microfinance) fiable. Or, dans la zone la couverture est faible, hormis MC2 et Crédit du Sahel, encore peu présents dans les zones étudiées.

Par ailleurs, le crédit stockage nécessite des OP fortes ainsi que des IMF très engagées. Souvent les IMF se désengagent de ce mécanisme à la fin des projets. En outre la mise en place de tels dispositifs implique un certain niveau de professionnalisation au sein d'une équipe projet sur ce thème, donc des RH, mais aussi du temps, pour avoir une capacité de structuration et adaptation du mécanisme selon les localités, OP et filières concernées, mais aussi pour avoir une capacité de négociation et médiation d'un certain niveau pour embarquer les IMF dans cette dynamique.

C'est donc au projet RESILAC de juger si son équipe, en fonction de la qualité de ses partenariats avec les IMF, peut porter cette activité.

Appui à l'embouche

Cette activité génératrice de revenus est fortement développée, en particulier par les femmes pour les petits ruminants. Elle semble également bien maîtrisée : cyclicité, aliments, soins à porter aux animaux sont connus.

Plusieurs GIC développent cette activité.

Pour plusieurs d'entre eux; le facteur limitant est l'espace (pas d'étable ou trop petite).

Information sur les marchés :

Ce type d'outil de filière permet aux acteurs de connaître les prix de leurs productions aisément, à un point donné. Mais les bons outils fournissent une information plus complète, qui permet aux producteurs d'anticiper les grandes tendances des marchés, de comprendre la différence entre le prix bord champ et sur les grands marchés, etc. Les réseaux familiaux assurent aujourd'hui cette fonction.

C'est donc un outil assez technique à mettre en place, relativement complexe (nécessitant une expertise et un réseau de collecte de données), et devant être pérennisé pour avoir des effets. Dans le contexte de l'Extrême Nord, les postes locaux du MINADER pourraient en théorie assurer cette fonction, mais au vu de la faiblesse des moyens qui leurs sont octroyés pour leur fonctionnement, la pérennité semble difficile à assurer. Le paiement par les acteurs de la filière pour ce service à un niveau suffisamment incitatif semble également peu probable.

Petits HIMO routiers (actions sur points de blocage)

Les enquêteurs ont identifié les points de blocage de l'écoulement des marchandises dans la zone d'intervention du projet.

Accès à Gagdjé, Matfai

Pont de Yoldéo cassé

Radier de Djougouf dégradé

Depuis Kahéo, pont vers Dargala, radié vers Maroua

Depuis Ouro-Zangui, déviation djougouf – dargala

Radier de Djapai sur axe Yakang-Minidif dégradé

Pont sur Mayo Kahéo détruit

Route coupée à Lougga (Maoudine)

Si le projet et les équipes de RESILAC peuvent prendre en charge ces travaux, ils pourraient être réalisés avant la saison des pluies 2021 sous forme d'HIMO routiers; la mise en place de comités de gestion pourrait permettre un entretien quelques années.

Ces points de blocage levés, l'accès des transporteurs, le déplacement des populations seraient facilités, avec un impact positif significatif sur les prix sur les marchés locaux.

Activités Génératrices de Revenus :

Ces activités peuvent être conduites par des GIC ou coopératives locales, groupes, associations locales, **AVEC**, afin de générer des revenus réguliers. Il s'agit dans le cadre de cette étude d'AGR susceptibles d'avoir un impact positif sur le fonctionnement de la filière.

Diverses AGR potentielles ont été identifiées :

Petite transformation, ateliers mobiles (marchés, villages) - certains GIC disposent d'outils de transformation de fruits et légumes et PFNL en jus ou autres produits transformés commercialisables; la transformation des céréales est également aisée et commercialement intéressante. Les investissements sont légers, et les appuis pourraient se faire en équipement et en fonds de roulement de démarrage (pour l'achat des matières premières sur les marchés locaux). Des formations préalables à la bonne gestion des machines sont un préalable important (règles d'utilisation clairement établies, partage des bénéfices équitable, concept d'amortissement des machines, etc.).

Pépinières pour haies multi-usages (défend, fourrage, alimentation) : certains producteurs développent des stratégies de parcage des animaux, mais celles-ci ne sont pas optimisées, faute d'appui technique. Une activité de pépiniériste pourrait faciliter la diffusion à la fois des plants appropriés (par exemple *Leucaena Leucocephala*, développé avec succès au Tchad), mais également les conseils techniques appropriés (pour la plantation, la taille, la production de fourrage, etc.)

Production de combustibles anti-éléphants : cette activité est d'ores et déjà réalisée dans le cadre d'associations locales. Elle pourrait être développée à plus grande échelle par des jeunes des villages concernés. Mais il s'agirait probablement d'une activité de faible ampleur, à coupler avec d'autres AGR (par les pépiniéristes par exemple) pour constituer de véritables revenus.

6.4 Recommandations à formuler

6.4.1 Analyse des opportunités de micro-entreprises et micro-projets potentiels et inclusifs

Le projet prévoit la réalisation de gros équipements et d'AGR (environ 70 porteurs de projets).

Gros équipements :

Etant donnée la place centrale des aires de commercialisation dans les villages enquêtés, la réalisation d'auvents simples sur terrain réhaussés semble intéressante à plusieurs égards :

- Elle permet une réalisation rapide répondant aux attentes des acteurs des filières (des producteurs aux commerçants), ce en lien étroit avec les autorités communales
- Ces espaces de commercialisation doivent pouvoir être gérés par des comités renforcés (en s'appuyant sur les gestionnaires de marché actuels), également susceptibles d'être des relais d'information stratégiques pour les filières, d'amélioration de la transparence (mise en place de balances, contrôle des instruments de mesure, etc.), en fonction des besoins exprimés sur les marchés
- Stockage : il répond à des besoins très importants en volume dans une zone de production donnée, ce qui pose des questions d'accès des paysans aux infrastructures : qui a le droit de stocker ses oignons ? Pour un coût élevé de construction, on a un risque d'accaparement par un nombre limité de bénéficiaires, souvent les élites locales. Il serait préférable de privilégier le développement de petits

stockages aisément réalisables par des artisans locaux, avec des matériaux locaux, au niveau villageois.

Selon l'étude de la SNV au Niger, le type «RESEDA» répond à cet objectif d'accessibilité, d'efficacité et d'efficacités :

«Depuis 2006, plusieurs structures d'accompagnement et d'encadrement (SNV, LWR, USADF, ANFO, FCMN, Agri-Bilan, GSC Nagari Nakowa, UNIC RESEDA) appuient les producteurs à valoriser l'oignon au moment de la récolte. ANPIP, à travers le projet PIP2, a piloté un prototype de magasin à Guidan Ider, construit avec matériaux locaux. La toiture étanche visait la protection contre l'humidité et des trappes latérales la pénétration. UNIC RESEDA a mis en place un autre prototype d'abri moderne de stockage et conservation d'oignon à l'image de celui d'ANPIP. Ce magasin permet de stocker 20 tonnes d'oignon pour une durée de 6 mois. Il vise un taux de perte de moins de 15%. Le coût de construction de l'abri RESEDA est autour de 1,5 million FCFA.»

AGR :

Les enquêtes ont permis d'identifier de nombreux projets potentiels sur les différentes filières ciblées.

Les personnes enquêtées ne constituent néanmoins pas l'ensemble des acteurs. Un travail exhaustif d'identification de porteurs de projets doit donc pouvoir être mené de manière rigoureuse, afin de proposer des AGR préalablement identifiés.

Il pourrait s'agir par exemple :

Sorgho SS : mise en place de haies multi-usage sur des exploitations de démonstration par des pépiniéristes (subvention au démarrage d'activité)

Niébé : promotion et commercialisation de sacs PICS, mise en place d'un crédit stockage au mois de mars³

Elevage : appui à l'embouche (accès aux crédits d'embouche facilité, appui direct aux groupements), à la vente

PFNL : soutien aux pépinières, appui à la transformation (presses), à la commercialisation

6.4.2 Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces de chaque maillon des chaînes

Le SWOT reprendra de manière claire et détaillée tout ou partie des observations de terrain, ainsi que les enseignements tirés des réunions participatives.

Il était par ailleurs demandé de produire des analyses organisationnelles. La mission initiale n'a pas permis d'identifier des organisations structurées, en dehors de CROPSEC. Les GIC ou coopératives à la base sont de très petite taille, souvent peu ou pas actives, ce qui rend leur analyse difficile.

Il sera nécessaire que le projet RESILAC fournisse une liste des organisations à analyser pour pouvoir répondre à cette demande; le développement d'une grille d'analyse avec l'équipe RESILAC pourra également permettre aux équipes de réaliser ces diagnostics après la mission.

Pour ce qui concerne les GIC et coopératives, l'outil à développer semble devoir être prioritairement un outil de soutien au développement d'activités nouvelles (cf ci-dessous) et non un outil de diagnostic.

6.4.3 Analyse des modèles d'affaires adaptés à des très petites, petites et moyennes entreprises

Pour les entreprises ou groupes ciblés, il sera important de préciser au moment de la mise en place des activités les informations suivantes :

- les activités actuelles et futures prévues,

³ Attention aux délais : MC2 doit valider un schéma de financement avec son bureau de Yaoundé, ce qui demande quelques semaines; possible avec Crédit du Sahel (6% / 4-5 mois)

- les moyens disponibles (actifs, personnel, capital)
- les investissements prévus (avec et sans appui du projet)
- un budget prévisionnel succinct ainsi qu'un plan d'action

Le projet pourra ainsi comparer le prévisionnel au réalisé, en cours de projet.

La seconde mission permettra de préciser avec RESILAC les outils proposés, et leur adéquation aux équipes et aux bénéficiaires finaux.

6.5 Proposition de programme pour la seconde mission

	Activité	Participants
Jour 1	Voyage / Maroua	
Jour 2	Point avec équipe : diagnostic filière et organisations, planning	Equipe RESILAC
Jour 3	Réunion équipe - suite Entretiens à Maroua (institutions, projets, organisations)	IRAD, ACEFA, GIZ, SNV, etc.
Jour 4	Réunion participative / niébé (matin) et sorgho (après-midi)	Acteurs filières
Jour 5	Réunion participative élevage (matin) et PFNL (après-midi)	Acteurs filières
Jour 6	Réunion HIMO / travaux / formations Modèles d'affaire existants et potentiels	Equipe projet, élu(s) commune(s), village(s)
Jour 7	Débriefing, départ	

Pour les réunions participatives :

L'équipe RESILAC ayant participé aux enquêtes pourra identifier un panel représentatif des acteurs des filières, susceptibles de pouvoir contribuer à l'élaboration d'activités dans le cadre du projet RESILAC

Il sera également nécessaire d'inviter d'autres parties prenantes institutionnelles, susceptibles de contribuer aux débats, et d'être impliquées dans les activités futures : responsables communaux du développement économique et territorial, élus concernés, chargés de programmes filière d'autres ONG ou programmes nationaux.

Cette publication a été produite avec le soutien financier de l'Union européenne et de l'Agence Française de Développement. Son contenu relève de la seule responsabilité du Groupe URD et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union européenne ni de l'Agence Française de Développement.

Cofinancé par l'Union européenne
et l'Agence Française de
Développement

