Cartographie et analyse des marchés en situation de pré-crise :

Les systèmes de marché des caprins et du chou dans le département de Balleyara, Niger

Écrit par :
Emily Sloane,
Virginia Careri,
Julie Mayans,
Jackie MacLeod et
Kassoum Ouattara

Août 2015

Le présent rapport a été rendu possible grâce au soutien généreux du peuple américain par le biais de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Son contenu n'engage que l'IRC et ne reflète pas nécessairement les points de vue de l'USAID ou du Gouvernement des États-Unis.

Table des matières

Résumé analytique 3
1 Vue d'ensemble de l'étude 6
1.1 Les objectifs de l'étude 6
1.2 Méthodologie 7
2 Contexte de l'urgence 8
3 Systèmes de marché cruciaux pour la population 10
4 Population cible totale 12
5 Les systèmes de marché du chou et des caprins 15
5.1 Le système de marché de revenus du chou 15
5.1.1 Le système de marché en période « normale » 15
5.1.2 Impact des inondations sur le système de marché du chou 18
5.2 Le système de marché des caprins 22
5.2.1 Le système de marché en période « normale » 22
5.2.2 Impact des inondations sur le système de marché des caprins 24
6 Principaux résultats de l'analyse des besoins *(« gaps »)* et de l'analyse du marché 28
6.1 Système de marché du chou 28
6.2 Réponses aux questions analytiques clés: système de marché du chou 29
6.3 Système de marché des caprins 30
6.4 Réponses aux questions analytiques clés : système de marché des caprins 33
7 Principales recommandations et conclusions 33
7.1 Système de marché du chou 33
7.2 Système de marché des caprins 36

Résumé analytique

La cartographie et analyse des marchés en situation de pré-urgence (*Pre-Crisis Market Mapping and Analysis* – PCMMA) est une approche relativement nouvelle de l'analyse de marché qui peut être utilisée avant une situation d'urgence pour anticiper l'impact d'un choc spécifique sur le marché. La PCMMA est conçue pour aider des agences humanitaires à améliorer la préparation, servir de base aux efforts de planification et de prévoyance, et contribuer au développement de programmes de réduction des risques de catastrophe, tout en identifiant les faiblesses des systèmes de marché qui risquent d'être vulnérables aux chocs.

L'étude PCMMA au Niger a été réalisée pour atteindre quatre objectifs : (1) **répondre aux urgences –** Recommander les réponses pouvant influencer le marché les plus appropriées pour faire face aux fortes inondations ; (2) **se préparer aux catastrophes et réduire les risques y afférant –** Identifier des options de programmes pour renforcer les marchés et réduire les contraintes de l'accès aux produits ou de leur disponibilité, ou encore l'accès à un revenu essentiel pendant les fortes inondations ; (3) **développer la capacité –** Développer et renforcer la capacité des acteurs humanitaires de conduire des analyses de marché, surtout dans les contextes d'urgence ; et (4) **tirer des enseignements de l'approche PCMMA –** Développer des enseignements de l'approche PCMMA pour éclairer les révisions et les améliorations du guide de la PCMMA.

L'exercice PCMMA a eu lieu du 29 juin au 15 juillet 2015 et s'est centré sur le département de Balleyara dans la région de Tillabéri dans l'ouest du Niger. L'étude a suivi la méthodologie Analyse et cartographie des marchés en état d'urgence (*Emergency Market Mapping and Analysis* – EMMA), mais en respectant les orientations données dans le guide PCMMA.

Dans l'ouest du Niger, la première cause de crise est la sécheresse, la deuxième étant les inondations. Oxfam ayant tout juste achevé une étude PCMMA axée sur la sécheresse dans la région de Tillabéri, l'IRC a choisi de prendre en compte le deuxième type d'urgence pour apporter des informations complémentaires à celles déjà recueillies. Les inondations peuvent détruire des vies humaines, des habitats, des cultures et des infrastructures de base. À long terme, ces dégâts humains, économiques et matériels freinent le développement socio-économique du pays. En 2012 et 2014, la région considérée a subi des inondations particulièrement importantes. Celles qui se sont produites fin 2014-début 2015 ont été choisies comme crise de référence.

La production de chou et l'élevage de caprins ont été retenus comme systèmes de marché cruciaux pour la population. La culture du chou est pratiquée par la majorité de la population de cette zone et ses produits sont destinés en grande partie à la vente, mais également à l'autoconsommation (par les ménages les plus pauvres essentiellement). Au cours de cette étude, nous avons traité le chou comme un marché de revenu au lieu d'un marché d'offre. Selon l'analyse préliminaire, le chou est fréquemment affecté par les inondations, ce qui perturbe la plantation. Par ailleurs, cette culture implique fortement les femmes tant dans la production que dans la commercialisation. En ce qui concerne les caprins, en période normale, ils constituent l'épargne de l'ensemble des groupes socio-économiques. Leur vente procure des revenus destinés à l'achat de vivres en période de crise.

Selon les résultats de l'étude PCMMA, pour le marché du chou, il n'existe pas de différence entre une année normale et une année de fortes inondations, notamment parce que le pic de production du chou est suffisamment éloigné de la période des inondations, les terrains inondés étant alors de nouveau cultivables. En revanche, la saisonnalité frappe durement les revenus liés à la vente de chou des producteurs et des acteurs du marché. En saison sèche froide (janvier-février), l'offre est excédentaire par

rapport à la demande. Les acteurs du marché local de Balleyara étant très nombreux, le chou se vend à un prix assez bas et est donc accessible à de nombreux consommateurs. Néanmoins, en saison sèche chaude (mars-avril-mai), la production locale s'affaiblit fortement. Le nombre d'acteurs locaux (producteurs et commerçants) diminuant, de nouveaux acteurs (d'autres régions du Niger et de l'étranger) apparaissent sur le marché, ce qui entraîne une augmentation du prix du chou. Seuls certains ménages peuvent alors accéder à ce produit.

En situation « normale » et en situation d'inondation, les activités des hommes et des femmes liés à la production et à la commercialisation du chou restent les mêmes. Les femmes s'occupent principalement des petites parcelles, les hommes des grandes. Les femmes sont très impliquées dans la commercialisation locale (au champ ou sur les marchés locaux), tandis que les hommes se chargent plutôt de la commercialisation sur des marchés plus éloignés. Les revenus sont généralement gérés par les hommes, souvent en concertation avec les femmes.

Les principales contraintes du système de marché du chou sont liées à la saisonnalité de la production. En saison de forte production, les producteurs et les petits commerçants n'obtiennent pas toujours des prix rémunérateurs pour le chou. Cela s'explique par leur manque de connaissance des prix du marché et leur accès limité aux marchés potentiels, car ils n'ont pas toujours les moyens de transport et de stockage leur permettant de vendre sur des marchés plus éloignés. Pour ceux qui arrivent à vendre en dehors de cette période, ils obtiennent de meilleurs prix, mais prennent aussi des risques quant à la qualité de leurs produits. En plus des difficultés liées à la saisonnalité, les acteurs du système de marché les plus vulnérables font face à des difficultés structurelles : problème d'accès au crédit pour acheter leurs moyens de production ou leurs stocks, manque de connaissance des prix du marché, utilisation limitée des techniques de conservation et manque de moyens de transport pour la marchandise.

Concernant le système de marché de caprins, beaucoup de ménages n'ont pas suffisamment de caprins même en situation normale. Cela suggère une vulnérabilité chronique et répandue de la population du département, ce qui pourrait justifier une intervention dans ce secteur d'élevage en situation normale. Les besoins en caprins n'augmentent pas de façon drastique en période de crise. Quand bien même certains ménages perdent leurs caprins en période d'inondation, les pertes sont rares et minimes par rapport au cheptel du département. En effet, selon les riverains de l'un des villages les plus gravement sinistrés du département, aucun ménage du village n'a jamais perdu un caprin lors des inondations. Toutefois, l'impact de la perte d'un animal lors des inondations est dramatique pour les quelques ménages concernés vu que les caprins constituent l'épargne des ménages pauvres. Les conséquences sont encore plus graves lorsqu'il s'agit d'une femelle.

Toujours concernant le marché crucial des caprins, aucune différence marquante n'est à noter entre l'impact des inondations sur les hommes et sur les femmes. La perte de caprins lors d'une inondation n'est pas liée au fait que l'animal appartienne à une femme ou à un homme. Toutefois, les femmes ayant des options de moyens d'existence plus limitées que les hommes, la perte d'un caprin a un grand impact sur leur pouvoir financier dans le ménage. Les hommes ont la possibilité de jouer plusieurs rôles dans le système de marché de caprins, tout le long de la chaîne de valeur, en plus d'avoir accès à de nombreux autres systèmes de marché tels ceux des ovins, des bovins et autres, mais les femmes n'ont généralement que le rôle de petites productrices de caprins dans ce système de marché et ont peu d'accès aux autres systèmes.

Même lors des inondations, le système de marché de caprins à Balleyara fonctionne très bien et est fortement compétitif, avec de nombreux vendeurs et intermédiaires, et un grand marché pour l'exportation. L'accès aux marchés est quand même difficile pendant les inondations, ce qui veut dire qu'ils ne sont pas approvisionnés à leur niveau habituel.

Les recommandations principales relatives au système de marché du chou sont les suivantes :

- L'appui à la structuration des producteurs maraîchers et l'organisation de la filière pour faire face aux contraintes structurelles et saisonnières du marché du chou et permettre aux producteurs et petits commerçants de tirer un meilleur revenu du chou. Cet appui nécessite la réalisation d'une étude plus approfondie des filières maraîchères et des potentialités de production et de commercialisation du chou.
- La formation et l'encadrement technique des producteurs maraîchers en vue d'améliorer le rendement du chou et d'optimiser son coût de production, de mieux conserver la production, d'associer le chou à d'autres cultures maraîchères et d'améliorer la gestion financière de leur activité.

Pour le système de marché de caprins, ce rapport recommande les interventions suivantes :

- La distribution des caprins en nature dans le cadre d'un programme de développement de plusieurs années, y compris les années de fortes inondations et les années plus « normales ». La distribution de kits de caprins devra être accompagnée du dépistage des maladies, du déparasitage et de la vaccination avant la distribution et du suivi des caprins après l'opération.
- La sensibilisation des communautés (producteurs et éleveurs) à la connaissance et aux techniques de préparation pour les inondations en vue d'éviter des pertes de caprins lors des inondations et de maximiser le bénéfice des caprins distribués aux ménages pauvres.
- Un programme Argent contre travail (*Cash for Work*) et un plaidoyer visant à réhabiliter certaines infrastructures (routes, ponts et retenues d'eau) essentielles pour assurer l'accès aux marchés de bétail à Balleyara pendant la saison des inondations.
- Transferts d'argent pour permettre aux ménages affectés par les inondations d'acheter de la nourriture et de satisfaire d'autres besoins de base, dans le but de préserver le capital caprin et par conséquent l'épargne des ménages vulnérables.
- La réalisation d'une étude de moyens d'existence à Balleyara axée sur le genre et sur les barrières ne permettant pas aux femmes d'occuper plusieurs rôles dans les systèmes de marché du bétail et d'accéder à d'autres sources potentielles de revenus appropriées. Cette étude orientera l'élaboration d'un éventuel projet sur les moyens d'existence pour les femmes.

1 Vue d'ensemble de l'étude

1.1 Les objectifs de l'étude

La cartographie et analyse des marchés en situation de pré-urgence (*Pre-Crisis Market Mapping and Analysis* – PCMMA) est une approche de l'analyse de marché qui peut être utilisée avant une situation d'urgence pour anticiper l'impact d'un choc spécifique sur le marché. En 2014, un guide pratique de cette approche a été élaboré par l'IRC et par Oxfam avec le soutien de l'Union européenne à travers le mécanisme « Enhanced Response Capacity » et du peuple américain à travers l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Il s'appuie sur des expériences antérieures de cartographie et d'analyse de marché de base en situation de « pré-urgence ». Bien que la PCMMA se fonde sur la méthodologie EMMA, elle ne remplace pas les outils existants d'analyse de marché. En revanche, elle a été conçue pour servir de guide à l'application de ces outils en situation de « pré-crise », en particulier dans des contextes de crises humanitaires récurrentes.

La PCMMA est conçue pour aider des agences humanitaires à améliorer la préparation, servir de base aux efforts de planification et de prévoyance, et contribuer au développement de programmes de réduction des risques de catastrophe, tout en identifiant les faiblesses des systèmes de marché qui risquent d'être vulnérables aux chocs. Accroître la réactivité de la réponse aux urgences ou renforcer les systèmes de marché avant les crises pourrait potentiellement réduire l'impact des désastres sur les vies humaines et les moyens d'existence, et amorcer le changement de la nature de la pauvreté et de la vulnérabilité, qu'elles se fassent sentir à long terme ou de façon chronique. La PCMMA restant une approche relativement nouvelle, en 2015, l'IRC a mobilisé des ressources pour la réalisation de trois études « pilotes » de PCMMA dans des pays exposés aux crises. Ces études pilotes généreront des enseignements qui pourraient permettre d'affiner l'approche et le guide pratique, et fournir des informations pour soutenir les efforts stratégiques et opérationnels des agences humanitaires. Elles serviront également à développer la capacité d'analyse de marché au sein de la communauté humanitaire.

L'étude PCMMA au Niger a été menée pour atteindre des objectifs spécifiques au programme sur les moyens d'existence de l'IRC au Niger et d'autres qui concernent le département technique Moyens d'existence au siège de l'IRC. Le programme sur les moyens d'existence de l'IRC au Niger, établi en 2013, est relativement récent. Bien qu'une stratégie nationale pour le programme ait été élaborée en 2014, les responsables continuent de développer des interventions plus ciblées basées sur une compréhension accrue des zones de travail. Nous souhaitions donc que la PCMMA contribue à identifier et à développer ces interventions à deux niveaux : (1) **la réponse aux urgences –** Recommander les réponses pouvant influencer le marché les plus appropriées pour faire face aux fortes inondations (y compris l'aide directe à la population affectée et l'aide indirecte aux acteurs du marché) ; et (2) **la préparation aux catastrophes et la réduction des risques y afférant –** Identifier des options de programmes pour renforcer les marchés et réduire les contraintes de l'accès aux produits ou de leur disponibilité, ou encore l'accès à un revenu essentiel pendant les fortes inondations. Les marchés et les zones ciblés présentent un intérêt pour l'IRC, mais l'idée était aussi d'élaborer un rapport qui serait utile aux autres acteurs humanitaires dans la zone, notamment les acteurs publics.

Au niveau du siège de l'IRC, les deux autres objectifs principaux de cet exercice étaient : (3) **le développement de la capacité –** Développer et renforcer la capacité des acteurs humanitaires de conduire des analyses de marché, surtout dans les contextes d'urgence ; et (4) **les enseignements tirés de l'approche PCMMA –** Développer des enseignements de l'approche PCMMA pour éclairer les révisions et les améliorations du guide de la PCMMA. Le but était de tirer des enseignements généraux de l'approche, de parvenir à une meilleure compréhension du rôle potentiel des technologies de

l'information et de la communication (TIC) dans les études de marché et de comprendre comment intégrer à ces dernières les spécificités hommes-femmes pour parvenir à des résultats significatifs.

1.2 Méthodologie

L'étude a été dirigée par la référente technique des études de marché du département Moyens d'existence de l'IRC, avec le soutien de plusieurs autres personnes. Le coordonnateur du département Moyens d'existence du programme pays a soutenu l'exercice dès les premières discussions aux niveaux administratifs, logistiques et techniques en remplissant le rôle essentiel de « Point Focal Marché ». Quatre professionnels humanitaires issus de l'IRC, de Solidarités International, de WHH et de CRS ont codirigé l'équipe de l'un des deux systèmes de marché cruciaux sélectionnés. Ces personnes avaient au moins une connaissance de base des évaluations de marchés et se sont rendues au Niger, suite à un appel lancé par l'IRC à travers le groupe « Markets in Crises », dans le but d'apprendre à mener les études EMMA et PCMMA. Sept membres de l'équipe pays de l'IRC ont également participé à la saisie des données. Parmi eux, trois ont contribué aux analyses préliminaires et finales. Une spécialiste des TIC du siège était présente pour soutenir la collecte électronique des données.[1]

L'exercice PCMMA a eu lieu du 29 juin au 15 juillet 2015 et s'est centré sur le département de Balleyara dans la région de Tillabéri dans l'ouest du Niger. Il a commencé par un atelier de deux jours avec la chef de l'évaluation et les chefs d'équipe pour présenter les résultats de la revue documentaire et l'approche PCMMA. Il a été suivi d'un atelier de deux jours et demi pour valider le cadre de l'étude et préparer les activités de terrain. Quatre membres de l'équipe du programme Moyens d'existence de l'IRC ont assisté au second atelier, et des représentants des ONG Mercy Corps et ACTED ont rejoint l'équipe pendant l'une des journées. Sept jours de saisie de données et un atelier de trois jours à la fin ont succédé aux deux premiers ateliers afin d'analyser les données et identifier les principaux résultats.

L'étude a suivi la méthodologie Analyse et cartographie des marchés en état d'urgence (EMMA), mais en respectant les orientations données dans le guide PCMMA. Le guide pratique EMMA offre aux non-spécialistes une approche pour conduire rapidement des études de marché grâce à des méthodes qualitatives et quantitatives. L'approche comprend trois volets d'analyse, dont une analyse des besoins des ménages, une analyse du marché pour évaluer sa capacité à combler ces écarts et une analyse des réponses pour identifier les options de réponse les plus appropriées.

Des données ont été collectées auprès d'informateurs clés et d'acteurs du marché en utilisant des questionnaires semi-structurés, et auprès de ménages vulnérables dans la zone affectée par des inondations au moyen d'enquêtes de ménages et de groupes de discussions. L'équipe a utilisé des outils de collecte électroniques disponibles dans le logiciel Kobo pour les enquêtes de ménage et de vendeurs. L'équipe a conduit 33 entretiens structurés avec des acteurs du marché, 37 enquêtes de ménage, 22 entretiens avec des informateurs clés et trois groupes de discussion. Elle s'est entretenue avec des ménages de six villages ainsi que des acteurs du marché et des informateurs clés à Niamey et dans les villages de Balleyara, Tabala, Filingué, Damana et Tagazar. Les chefs d'équipe, eux, ont régulièrement analysé les données déjà collectées pour synthétiser les résultats et déterminer les lacunes d'information. Pour plus d'informations sur l'échantillon de l'étude, consultez les annexes C et D.

Il faut noter que la méthodologie suivie pendant cette étude n'était peut-être pas l'approche la plus adaptée au contexte. Après la phase préliminaire de l'étude, il est devenu évident que, dans le département de Balleyara, les inondations ne représentent pas de vrais « chocs » dans le sens humanitaire, mais plutôt un évènement dans le calendrier saisonnier qui se répète chaque année. En

[1] Voir l'annexe B pour une liste de tous les participants à l'étude.

effet, il est ressorti de l'étude que l'impact des inondations n'est pas extrêmement important sur les deux systèmes de marché sélectionnés. Ainsi, il se peut qu'une approche plus orientée vers la conception de programmes de long terme, comme une analyse de la chaîne de valeur, aurait été plus adaptée au contexte de Balleyara. Pourtant, l'équipe s'étant engagée à réaliser une étude PCMMA au Niger, elle a continué avec cette approche et est quand même arrivée à faire ressortir des résultats pertinents pour les objectifs de l'étude.

2 Contexte de l'urgence

Cette étude examine l'impact des inondations sur certains systèmes de marché. Dans l'ouest du Niger, la première cause de crise est la sécheresse, la deuxième étant les inondations. Oxfam ayant tout juste achevé une étude PCMMA axée sur la sécheresse dans la région de Tillabéri, l'IRC a choisi de prendre en compte le deuxième type d'urgence pour apporter des informations complémentaires à celles déjà recueillies.

La région de Tillabéri compte parmi les régions du Niger les plus frappées par les inondations. Entre 1998 et 2013, 765 localités de cette région ont été inondées en faisant plus de 447 500 sinistrés, provoquant l'effondrement de 89 150 maisons, l'inondation de 1 148 km^2 de champs, la perte de 8 200 têtes de bétail et de nombreux dégâts sur les équipements et les infrastructures. Les inondations surviennent annuellement, mais avec des intensités variées. Elles sont de deux types : les inondations liées directement à de fortes précipitations et celles liées au débordement du lit des rivières. Le deuxième type d'inondation, appelé localement « eau rouge », est le plus fréquent dans la zone. Il est lié à la gestion des barrages au Mali qui sont ouverts lors des fortes pluies et qui viennent se déverser côté Niger. Jusqu'en 2012, le barrage de Kandoum permettait de retenir ces eaux, mais il a cédé. Malgré sa reconstruction, l'écoulement des eaux a changé de direction et les populations sont depuis 2012 encore plus affectées par l'eau rouge. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, la majeure partie des inondations ne frappe pas seulement les villages riverains du fleuve Niger. Parfois, ce sont les villages un peu plus éloignés du fleuve, le long des dallols Bosso et Maouri (des affluents fossiles) et le long des affluents de rive droite (la Sirba notamment) et du grand kori de Ouallam, qui sont le plus affecté[2].

Les impacts des inondations sur la population peuvent s'avérer graves tant sur le court que sur le long terme. À court terme, elles peuvent détruire des vies humaines, des habitats, des cultures et des infrastructures de base. À long terme, ces dégâts humains, économiques et matériels freinent le développement socio-économique du pays. En perturbant les sources d'eau et les conditions d'hygiène et d'assainissement, les inondations favorisent l'éclosion d'épidémies (choléra, paludisme) ainsi que le développement d'ennemis des cultures (notamment invasions acridiennes). Outre la tendance à la hausse de la pluviométrie, les principaux facteurs aggravant le risque d'inondation sont la croissance démographique qui pousse la population à occuper des terres inondables, la dégradation environnementale qui modifie les capacités de rétention d'eau des sols, le ruissellement des eaux venant du Mali à cause du débordement des barrages et du manque de préparation des communautés à la catastrophe (protection des champs par des digues, troupeaux installés dans lieux surélevés, systèmes d'alerte précoce)[3].

La réponse humanitaire à ces inondations comprend essentiellement des actions dans les domaines de la **sécurité alimentaire** (distributions alimentaires, kits d'articles non alimentaires et/ou transferts monétaires, remplacement des capitaux des moyens d'existence affectés tels que les semences, les outils

[2] http://www.preventionweb.net/files/38737_38737anadiart3risqueinondation03061.pdf
[3] PLAN NATIONAL DE CONTINGENCE MULTI RISQUE NIGER (PNC_MR) 2013

et le bétail), des **abris** (distribution de tentes, reconstruction des infrastructures communautaires clés, aménagement de nouveaux sites pour reloger les sinistrés) et de la **WASH** (distributions de kits d'hygiène et facilitation de l'accès à l'eau et aux conditions d'assainissement pour éviter les risques de choléra).

L'inondation faisant partie des catastrophes prévisibles, le gouvernement du Niger, avec l'appui de ses partenaires internationaux, s'est lancé depuis 2011 dans un processus d'amélioration de sa préparation et d'anticipation face aux risques de catastrophes. « Ce processus s'est concrétisé par la révision du mandat du Dispositif National de Prévention et de Gestion des Catastrophes et des Crises Alimentaires (**DNPGCCA**) et l'élaboration d'un Plan de Contingence National Multi-Risques (PNC-MR). Le PNC-MR a été conçu pour la première fois en 2011 et a été régulièrement mis à jour avec l'appui du PNUD[4]. » L'édition 2013 cible trois risques prioritaires : la menace acridienne, les mouvements de populations provoqués par les crises sociopolitiques régionales et les inondations. Concernant le risque d'inondation, selon ce plan, les mesures à prendre sont entre autres : la cartographie des zones inondables et l'aide à la relocalisation des familles, le renforcement des capacités des structures locales et des systèmes de surveillance, et le renforcement des capacités de résilience des populations les plus affectées par les inondations. « Parallèlement, des plans régionaux avaient été élaborés avec l'appui technique d'OCHA. Au niveau local, des plans de contingence communaux sont initiés pour compléter d'une part la mise en place des Observatoires de Suivi de la Vulnérabilité (OSV) décidée par le DNPGCCA et d'autre part les Plans de Développement communaux (PDC)[5]. » Cependant, ces efforts sont contrebalancés par les faiblesses de leur mise en œuvre sur le terrain. Peu de moyens financiers et matériels sont mis à disposition pour faire fonctionner les structures locales. De plus, malgré l'existence de systèmes de surveillance (météorologie, cours d'eau), l'information est difficilement traduite en alerte (manque de seuil et de normes de déclenchement de catastrophe).

Dans le cadre de l'approche PCMMA, il faut choisir une période de crise précise correspondant au moment où le système de marché est fortement affecté par la crise en question, et une période dite « de référence » lorsque le système de marché fonctionne plus ou moins normalement ; en général, le mois de référence doit correspondre au mois où la crise a tendance à se produire, mais lors d'une année sans crise. Sur la base des informations recueillies pendant la phase d'analyse préliminaire, les inondations de fin 2014-début 2015, assez fortes dans la région de Tillabéri, ont été choisies comme crise de référence. Pourtant, bien que le marché des caprins ait été affecté immédiatement par les inondations, les impacts sur le marché du chou ont été ressentis plusieurs mois après, au moment de la première récolte de chou. De ce fait, les périodes de « référence » et de « crise » choisies sont différentes pour les deux systèmes de marché. Pour le marché des caprins, la période de crise est le mois de septembre 2014, au pic des inondations. Les célébrations du ramadan et de la Tabaski ayant une influence importante sur le marché des caprins, le mois d'octobre 2015 (c'est-à-dire, une projection des conditions du marché après la Tabaski de 2015) a été sélectionné comme la période de référence. En revanche, pour le marché de chou, c'est le mois de janvier 2015 – normalement le mois de pic de la récolte du chou – qui a été choisi comme période de crise, et le mois de janvier 2014 comme période de référence.

L'IRC est un acteur relativement nouveau dans la région de Tillabéri, ainsi qu'au Niger. À ce jour, l'IRC n'est jamais intervenu à la suite d'inondations dans la région. Toutefois, dans sa stratégie pour ses programmes de moyens d'existence, l'IRC exprime son souhait de répondre aux chocs réguliers comme les inondations

[4] http://www.ne.undp.org/content/dam/niger/docs/Publications/UNDP-NE-PLAN-NATIONAL-CONTINGENCE2013.pdf
[5] Ibid.

avec des interventions de sécurité alimentaire, tout en maintenant les programmes qui s'adressent aux besoins de plus long terme de la population.

3 Systèmes de marché cruciaux pour la population

Pendant la phase préparatoire de l'étude, l'équipe IRC du Niger a identifié quatre systèmes de marché très importants pour la population de la zone cible et pour lesquels l'impact d'une inondation pourrait durement affecter ladite population : les caprins, le chou, la pomme de terre et le petit mil. Encore une fois, l'IRC avait pris connaissance de l'étude PCMMA achevée par Oxfam en 2014, ce qui l'a poussé à choisir deux marchés d'aliments de base (ceux du mil et du maïs) et a proposé des marchés complémentaires.

L'équipe a ensuite identifié sept critères de sélection de systèmes de marché cruciaux sur lesquels elle s'est accordée ; ils sont présentés dans le tableau ci-dessous. Sur la base des quatre systèmes cruciaux de marché potentiels et des critères de sélection identifiés, les participants ont affecté des notes par type de système de marché crucial et par critère. Le chou et les caprins ont été retenus comme systèmes cruciaux de marché sur la base des résultats de cet exercice.

Tableau 1. Classement des systèmes de marché potentiels pour l'étude PCMMA

Critères de sélection	**Caprins**	**Chou**	**Pomme de terre**	**Mil**
Nourriture essentielle à la survie	2	2	2	4
Source de revenus essentiels à la survie	3	3	3	1
Fortement affecté par l'inondation	2	3	2	3
Fait partie de la réponse du gouvernement et des organisations humanitaires	3	4	4	4
Fait partie des priorités de l'IRC	3	4	4	1
Degré d'implication des femmes	3	4	2	1
Degré de disponibilité des informations	4	3	3	2
Total	**20**	**23**	**20**	**16**

Un grand nombre de ménages du département de Balleyara pratique l'élevage caprin parce que les animaux peuvent être acquis facilement et leur entretien ne demande pas trop d'efforts. L'élevage est pratiqué dans toute la zone cible par l'ensemble des groupes socio-économiques, y compris les ménages pauvres. Les caprins ont une fonction d'épargne et sont une source de revenus importante des ménages en période normale. En période de crise, leur vente leur permet de se procurer des revenus pour l'achat de vivres. Enfin, les caprins sont très exposés aux inondations, car ils ne sont généralement pas gardés dans les enclos ; ils sont stressés par la pluie et la présence d'eau stagnante si bien que leur embonpoint se retrouve affecté et par conséquent, leurs prix de vente baissent.

Les réponses de l'État et des ONG au secteur caprin surviennent généralement lors ou à la suite de graves crises alimentaires, et non pas suite aux inondations. Les formes d'intervention habituelles sont les suivantes :

- Lors d'une grave crise alimentaire, les ménages pauvres et très pauvres vendent leurs caprins pour acheter de la nourriture. Certains ménages vont jusqu'à vendre les femelles habituellement conservées pour la reproduction. Les opérations de reconstitution des cheptels caprins visent à aider ces ménages à reconstituer leurs cheptels, souvent à travers le système Habbanaye. Il consiste à distribuer des kits de caprins à une première liste de ménages bénéficiaires qui doivent, une fois que les femelles mettent bas, garder les cabris et passer les femelles à ceux de la deuxième liste. Ceux de la deuxième liste doivent à leur tour garder les cabris et passer les femelles à ceux de la troisième liste.
- Les opérations de déstockage de cheptel de caprins interviennent généralement lors de graves crises alimentaires pour éviter que les ménages ne bradent leurs caprins à très bas prix. L'État et les ONG s'organisent alors pour acheter les caprins à un prix acceptable. Puis, ils sont abattus et la viande est distribuée aux ménages vulnérables. Une partie de la viande est parfois transformée pour la vente.
- Les interventions à but éducatif : au cours de l'année 2015, la FAO, en collaboration avec l'État nigérien, a initié une opération qui consistait à distribuer des kits de caprins dans les écoles, pour permettre aux élèves de se familiariser avec l'élevage de caprins.

Selon les représentants gouvernementaux contactés pendant la phase préparatoire de l'étude, le chou est fréquemment affecté par les inondations, ce qui perturbe la plantation. Sa culture est pratiquée par la majorité de la population de la zone et ses produits sont destinés en grande partie à la vente, mais également à l'autoconsommation (par les ménages les plus pauvres essentiellement). Le système de marché du chou est relativement informel et ne dispose pas de beaucoup de données officielles. Pourtant, le chou constitue une source de revenus fondamentale pour cette population. C'est la raison pour laquelle, au cours de cette étude, nous avons traité le chou comme un marché de revenu au lieu d'un marché d'offre. La pomme de terre semble être moins affectée par les inondations, car elle est plutôt cultivée en sols sableux, moins inondables. Par ailleurs, la culture du chou implique fortement les femmes, autant dans la production que la commercialisation.

Voici les questions analytiques clés qui ont guidé l'ensemble de l'étude. Elles ont été élaborées pendant l'atelier initial et modifiées pendant la phase de recherche.

Caprins :

1. Quelles sont les différences entre les hommes et les femmes des impacts des inondations, en particulier celles liées à la répartition des rôles et des revenus ?
2. Pendant les inondations, quelles sont les options de réponse les plus appropriées pour aider la population à ne pas sacrifier son niveau de richesse en vendant ses caprins à bas prix ?
3. Après le retrait de l'eau d'une zone inondée, quelles sont les options de réponse les plus appropriées pour aider les ménages vulnérables à remplacer leurs caprins ?
4. Comment réduire l'impact des inondations sur le marché de caprins ?

Chou :

1. Quel est l'impact de la saisonnalité sur le prix et l'offre de ce marché au cours d'une année normale et d'une année impactée par de fortes inondations ?
2. Quelles sont les différences entre les hommes et les femmes des impacts des inondations, en particulier celles liées à la répartition des rôles et des revenus ?
3. Dans le système de marché du chou, mis à part les contraintes liées à la production, quelles sont les contraintes limitant la capacité des agriculteurs et des commerçants à accroître leurs revenus ?

4 Population cible totale

La population totale du département de Balleyara s'élève à **107 134** habitants, dont environ 14 285 ménages composés en moyenne de 7,5 personnes. Parmi cette population, 48 % sont des hommes et 52 % des femmes[6]. Selon une enquête s'appuyant sur l'approche de l'économie des ménages de mars 2012, effectuée sur l'ensemble de la région de Tillabéri, la population est répartie en quatre groupes socioéconomiques dans les proportions suivantes : 20 % très pauvres, 30 % pauvres, 29 % moyens et 21 % nantis[7].

Dans la zone agropastorale du département, près de 80 % de la population pratique l'agriculture (cultures vivrières et maraîchères), 20 % pratiquent également l'élevage. Les habitants s'adonnent également au petit commerce, à l'artisanat, à l'exploitation forestière et d'autres choisissent l'exode. Néanmoins, la source de revenus principale est la vente des animaux, suivie du commerce, des revenus envoyés par les migrants, de l'emploi agricole, de l'emploi individuel et de la vente des produits agricoles. Tous les ménages, même les très pauvres, ont une petite superficie agricole et sont propriétaires de leurs champs qui font entre 0,5 et 2 ha pour les très pauvres et entre 2 et 4 ha pour les pauvres. L'un des facteurs de vulnérabilité, surtout pour les très pauvres, est que ces personnes ne peuvent pas mettre en valeur leur propre champ, car ils sont occupés à travailler sur les champs des nantis.

Tableau 2. Profil socioéconomique de la population de Balleyara

Groupe socioéconomique	% de la population	Nombre de ménages	Nombre d'individus	Nombre de femmes	Nombre d'hommes
Très pauvres	30 %	4 286	32 140	16 713	15 427
Pauvres	38 %	5 428	40 711	21 170	19 541
Moyens	20 %	2 857	21 427	11 142	10 285
Nantis	12 %	1 714	12 856	6 685	6 171
TOTAL	**100 %**	**14 285**	**107 134**	**51 424**	**55 710**

Tableau 3. Calendrier saisonnier pour la population de Balleyara

Activité/ Évènement	CALENDRIER SAISONNIER POUR LA POPULATION DE BALLEYARA											
	Jan.	Fév.	Mar	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
SAISONS												
Saison pluvieuse												
Saison sèche	Froide		Chaude							Froide		
Période de récolte												
Culture pluviale						Semis, Défrichage			Récolte			
Période de soudure												

[6] http://www.stat-niger.org/statistique/file/Affiches_Depliants/Nigerenchiffres2014def.pdf
[7] http://www.heawebsite.org/download/file/fid/395

Culture maraîchère	Récoltes									Semis		Récolte, Semis
Risque d'inondations												
SOURCES DE REVENUS												
Agriculture (cultures maraîchères et tubercules)												
Élevage (volailles, petits et gros												
Vente de main-d'œuvre agricole												
Migration/Exode								Hommes		Femmes Hommes		
SOURCES D'ALIMENTATION												
Cultures céréalières												
Cultures maraîchères												
Produits élevage												
Achat au marché												

La culture vivrière de base est le mil, destiné à l'autoconsommation, suivi du sorgho. La culture de rente principale est le niébé. Les hommes s'occupent généralement des cultures vivrières. Les femmes, elles, s'occupent majoritairement de la production maraîchère (chou, salade, carotte, tomate, oignon, patate douce, pomme de terre, manioc) et de sa commercialisation, dont environ 30 % sont consommées par le ménage et 70 % sont destinées à la vente. Elles peuvent avoir de petites parcelles de cultures de rente (arachide, sésame, gombo). Les femmes (notamment les jeunes filles) migrent après la récolte (octobre-novembre) pour travailler comme employée de maison dans les centres urbains, notamment à Niamey. Les hommes, en moindre mesure, migrent à l'étranger à partir de début septembre si une mauvaise récolte est attendue.

Pendant la saison des pluies (juin-septembre), les ménages dépendent principalement de l'élevage (ovin, caprin, avicole) et cultivent la terre pour produire des céréales destinées à l'autoconsommation. Leur source d'alimentation dépend du stock de la saison précédente. Pendant la contre-saison (octobre-mai), les ménages dépendent de la production maraîchère et de l'élevage (embouche), et, en moindre mesure, de la vente de fourrage et de bois après la campagne agricole. La vente des récoltes permet d'augmenter le cheptel et vice versa.

Pour chaque système de marché, des groupes cibles ont été identifiés, c'est-à-dire les catégories principales de personnes vulnérables qui dépendent de la vente du chou et de l'actif des caprins pour leur survie, et qui pourraient bénéficier de l'aide humanitaire en cas d'inondation. Tous les ménages possédant de petits cheptels caprins ne pratiquent pas nécessairement le maraîchage, et vice versa, les populations cibles ne sont pas les mêmes pour les deux systèmes de marché. Le tableau 4 présente les populations cibles choisies dans ce PCMMA. Pour plus d'explication sur ces chiffres, consultez l'annexe F.

Tableau 4. La population cible de l'étude PCMMA

Groupe cible	Nbre de ménages	Emplacement	Caractéristiques principales
SYSTÈME DE MARCHÉ DU CHOU			
Producteurs maraîchers (moyens)	5 000	Villages du département de Balleyara, en particulier la partie Sud-Est, le long du Dallol.	Terres cultivées : 0,5 à 2 ha par ménage. Comptent sur l'agriculture vivrière (mil, sorgho) pour leur autoconsommation et sur les cultures maraîchères (jusqu'à 0,5 ha), environ 30 % pour l'autoconsommation et 70 % pour la vente. Les autres activités principales sont la vente de main-d'œuvre, de bétail (petites volailles, jusqu'à un caprin), de bois et l'exode. Possèdent des puits et certains des motopompes et font de 1 à 2 cycles de production.
Producteurs maraîchers (gros)	1 000		Terres cultivées : 2 à 4 ha par ménage. Comptent sur l'agriculture vivrière (mil, sorgho) pour leur autoconsommation et sur les cultures maraichères (0,5-3 ha), environ 30 % pour l'autoconsommation et 70% pour la vente. Les autres activités principales sont la vente de main-d'œuvre, de bétail (petites volailles, 1-2 caprin(s)), de bois et l'exode. Possèdent des motopompes pour l'irrigation et font 2 à 3 cycles de production.
POPULATION CIBLE TOTALE			6 000 ménages (environ 45 000 individus)
SYSTÈME DE MARCHÉ DES CAPRINS			
Ménages pauvres : 1-2 caprins	8 285	Dans les koris (basses terres) et sur les plateaux (hautes terres). Les koris sont propices à l'agriculture, mais très vulnérables aux inondations	Les récoltes de céréales ne couvrent qu'une courte période en année normale, de septembre à avril. Selon les termes de l'échange bouc/céréales (petit mil), les revenus issus de la vente de 1 ou 2 bouc(s) permettent de couvrir les besoins alimentaires d'à peine un mois, c.-à-d. le mois de mai. Les besoins en vivres des ménages pauvres ne sont donc pas couverts de juin à août en année normale. De ce fait, les ménages doivent compter sur l'assistance alimentaire ou sur des stratégies négatives de survie.
Ménages moyennement pauvres : 3-5 caprins	2 143		Les récoltes de céréales sont insuffisantes pour couvrir toute l'année. Tout comme la catégorie précédente, les récoltes couvrent les besoins alimentaires durant la période de septembre à avril en année normale. Toutefois, les revenus issus de la vente de caprins (boucs) peuvent permettre de couvrir les besoins alimentaires pendant près de deux mois (mai et juin) en année normale. Les besoins en vivres de ces ménages ne sont donc pas couverts de juin à août en année normale. De ce fait, les ménages doivent compter sur l'assistance alimentaire ou sur des stratégies négatives de survie surtout pendant les mois de juillet et août.
POPULATION CIBLE TOTALE			10 428 ménages (environ 78 210 individus)

5 Les systèmes de marché du chou et des caprins

5.1 Le système de marché de revenus du chou

5.1.1 Le système de marché en période « normale »

La culture du chou se pratique en saison sèche le long du lit du dallol, zone favorable pour les cultures de contre-saison. Elle se pratique également sur de grands terrains loués autour de Balleyara. Le maraîchage s'est véritablement développé dans cette zone depuis dix ans. Avant, les gens cultivaient principalement le manioc et la patate douce en contre-saison.

Le chou rapporte des revenus significatifs aux ménages en saison sèche. Sur la totalité de la superficie maraîchère du ménage, une grande partie est destinée au chou, car il s'agit d'une culture de cycle court qui permet d'obtenir des revenus rapidement (un mois et demi après le semis) contrairement à celle des tubercules (pomme de terre, patate douce, manioc) qui se fait à la même période, mais génère des revenus plus tardivement (six mois après). Dans le département, 90 % des ménages produisent du chou (un à deux cycles en temps normal, certains allant jusqu'à trois) sauf dans la zone des plateaux qui est la seule où les gens ne produisent pas de chou.

Trois catégories de producteurs maraîchers ont été identifiées sur la base de la superficie mise en culture et des volumes de production : les petits **producteurs** (50 % des ménages), les moyens (40 %) et les gros (10 %). Les petits producteurs cultivant du chou essentiellement pour leur autoconsommation, ils ne sont pas inclus dans la cartographie du système de marché de revenus du chou.

Les **moyens producteurs** cultivent des parcelles de chou allant jusqu'à 0,5 hectare. Tous commercialisent une bonne partie de leur production. Ils disposent d'intrants en quantité limitée, de puits, et certains possèdent des motopompes. Ils effectuent un à deux cycles de production. Leurs acheteurs sont les commerçants locaux, grossistes ou détaillants, ainsi que des ménages locaux venant acheter directement aux producteurs. La plupart du temps, les producteurs vendent eux-mêmes leurs produits au marché local.

Les **gros producteurs** cultivent des parcelles de chou de deux à trois hectares en moyenne. Tous commercialisent une bonne partie de leur production. Ils disposent normalement d'intrants et de motopompes et effectuent jusqu'à trois cycles de production. Leurs acheteurs sont des commerçants locaux, régionaux et internationaux. Généralement, les gros producteurs vendent également leurs produits, mais ne le font pas en lien direct avec les ménages comme les moyens producteurs. Ils réalisent fréquemment la vente entière de leur production de chou *avant* la récolte. Le prix de vente est normalement forfaitaire et plus bas que le prix d'achat moyen par planche, mais a l'avantage d'assurer la vente entière du lot et donc d'assurer des revenus avant de connaître le résultat de la saison. En même temps, ils peuvent s'occuper

Photo 1. Détaillant de chou au marché de Balleyara

d'autres activités pendant la saison de la récolte, étant dégagés de l'activité de commercialisation.

Plusieurs des moyens et des gros producteurs sont organisés sous forme de groupements agricoles ou coopératifs, coordonnés par des structures centralisées (fédération nationale, réseau des chambres d'agriculture, etc.). La participation à un groupement permet aux agriculteurs de profiter de certaines conditions favorables : formation, partage des intrants et des pépinières communes, meilleur accès au crédit, entre autres.

La production du chou concerne autant les hommes que les femmes : les hommes s'occupent surtout des grandes parcelles (> 0,25 ha) ; les femmes, elles, des petites et/ou du jardin potager autour de la maison (< 0,25 ha). Elles ont plus de difficulté à accéder à la terre (notamment dans les zones où elles ne peuvent hériter de la terre). Le long du lit du dallol, certaines femmes arrivent à négocier l'accès aux terres communautaires avec les chefs de village. Tant les hommes que les femmes se chargent de la vente de la production. Pourtant, les femmes s'occupent principalement de la vente de leur production, soit directement auprès du grossiste, soit au détail au marché proche. Les hommes assurent la commercialisation lorsqu'il faut vendre en gros ou au détail sur des marchés plus éloignés[8].

Dans le département, on trouve des **grossistes,** des **demi-grossistes** et des **détaillants** qui commercialisent au niveau local, régional et international. Les acteurs qui assurent la majorité du commerce en termes de volume de produits frais sont les demi-grossistes et certaines grossistes régionaux, en moindre mesure les grossistes de Niamey et les détaillants. La distinction des rôles entre les différents acteurs n'est pas toujours nette ; plusieurs sont en même temps producteurs et commerçants, grossistes et détaillants, etc.

Les commerçants se chargent normalement eux-mêmes du transport vers le marché visé. Ils s'approvisionnent en fonction de la fréquence des marchés et de la possibilité d'écouler l'ensemble du stock en 3-4 jours environ, soit le temps de périssabilité moyen du chou. Les prix de vente varient en fonction du prix d'achat chez le grossiste, le demi-grossiste ou le producteur, et des augmentations consistantes à chaque étape des échanges commerciaux, ce qui montre que le système de marché est assez intégré.

L'unité de mesure est normalement la planche de 10 m^2 pour les grossistes et les demi-grossistes et le sac de 100 kg pour les détaillants (sachant qu'une planche de 10 m^2 peut produire 1 à 1,5 sac de 100 kg de choux). Quand le chou arrive sur le marché, il est vendu aux consommateurs par pièce ou fraction de pièce. Le commerce est généralement une activité pratiquée par les hommes et les femmes, les premiers en tant que grossistes et détaillants et les femmes plutôt comme détaillants.

La production de chou de Balleyara approvisionne 23 marchés, dont un international (Mali), un national (Niamey) et 21 régionaux (région de Tillabéri). Près de 80 % de la production est acheminée vers le marché de Niamey et 20 % est vendue au niveau local. Pour une carte des marchés d'approvisionnement les plus importants, voir annexe G.

Le nombre de producteurs et de commerçants de chou fluctue énormément en fonction de la période de l'année. La majorité des producteurs plantent le chou en novembre-décembre, le pic de récolte dans la zone survient donc en janvier-février. Pendant cette période, le nombre d'acteurs sur les marchés est assez élevé, l'offre est supérieure à la demande sur le marché de Balleyara, le marché devient très

[8] Pour un résumé des questions de genre dans le système de marché du chou, voir annexe J.

compétitif et les prix sont globalement bas. Le prix au producteur s'avère parfois être très bas, voire non rémunérateur. Sur le marché de Niamey, l'offre est supérieure à la demande en saison haute de production nationale, de décembre à mai.

Sur le marché de Balleyara, l'offre est inférieure à la demande en décembre, mars, avril et mai. En décembre, la récolte locale de chou est à peine commencée. En mars-avril-mai, les dernières récoltes subissent les effets négatifs de la chaleur et de la prolifération des insectes. Pendant les mois de juin à septembre, il est presque impossible de trouver du chou sur le marché, il n'y a quasiment aucune production locale à cause du climat (mis à part quelques gros producteurs ayant accès à des moyens d'irrigation et de traitement phytosanitaires) et, parce que les agriculteurs sont occupés par les cultures pluviales, notamment les céréales. De plus, il y a très peu d'importation de chou d'autres régions productrices du Niger (comme Maradi) ou de l'étranger (notamment du Nigéria), car la population de Balleyara n'aurait pas le pouvoir d'achat pour acquérir au prix fort ces choux.

Sur le marché de Niamey, le prix du chou commence à augmenter vers avril-mai, la production nationale étant de moins bonne qualité à cause de la saison chaude. De nouveaux acteurs apparaissent, tels que les grossistes internationaux, qui importent le chou du Nigéria, voire même du Bénin et du Burkina Faso. C'est de juin à septembre que la demande supplée l'offre, on trouve alors une quantité limitée de chou sur ce marché, à des prix très élevés et provenant principalement du Nigéria[9].

L'analyse du marché du chou ayant été réalisée en le considérant comme un marché de revenus, la « capacité du marché » correspond à sa capacité d'offrir plus de revenus aux acteurs, surtout les moyens et gros producteurs qui font partie de la population cible de cette étude. Dans le cas où les producteurs sont en mesure d'augmenter l'offre en chou pendant la saison sèche chaude (mars-avril-mai), les commerçants affirment pouvoir facilement assurer la vente, car la demande de chou des consommateurs est toujours assez forte et, pendant cette saison, ceux-ci sont obligés d'importer du chou d'autres régions ou de l'étranger pour répondre au marché. Le chou est un produit assez apprécié par la population. Il est utilisé comme base de préparation de plusieurs plats. La production augmente depuis quelques années en raison de l'augmentation de la demande[10].

Les principales **contraintes et difficultés** du système de marché de revenus du chou sont liées à la production saisonnière. Pendant la saison froide, l'excès de la production fait chuter les prix et menace les revenus. Pendant le pic de production, le marché est très compétitif, la vente devient difficile, ce qui entraîne des pertes. Même si certains producteurs (surtout les femmes) connaissent la pratique du séchage, ils n'ont pas les moyens de transformer à grande échelle le chou pour le vendre plus tard à un meilleur prix. Parfois, le prix de vente peut chuter jusqu'à devenir même plus bas que le prix d'achat. Par contre, pendant la saison chaude (mars à avril), très peu de producteurs locaux cultivent le chou, créant une offre déficitaire qui oblige les vendeurs à s'approvisionner ailleurs, surtout dans la région de Maradi, ou même à l'étranger (Nigéria). Les autres difficultés sont : le prix élevé des semences (en particulier celles de bonne qualité), le manque des ressources financières pour l'achat des intrants et des engrais, la mauvaise maîtrise de l'eau et l'attaque des ravageurs (surtout pendant la saison chaude), qui représentent tous des menaces pour les revenus et causent l'endettement de plusieurs producteurs. En outre, les

[9] Pour une comparaison des prix d'achat et de vente du chou entre la saison froide et la saison chaude, voir l'annexe I.

[10] La superficie mise en culture en 2014 était de 136 ha avec un rendement de presque 42 tonnes/ha, contre 100 ha pour la période 2012/2013 avec un rendement de 27,9 tonnes/ha, c'est-à-dire une augmentation de 36 % de la superficie et de 50 % du rendement à l'hectare (donné du Service technique de l'agriculture du Département de Balleyara).

producteurs n'ont pas un accès à l'information sur les prix du marché final, ce qui les amène fréquemment à accorder des prix de vente défavorables aux commerçants.

Disponibilité des semences de chou

En vue de servir de base à des projets potentiels d'approvisionnement en semences, l'équipe chou a essayé d'apporter des informations de base concernant le système de marché des semences de chou.

Les producteurs de chou s'approvisionnent en semences sur le marché de Balleyara, dans les centres urbains aux alentours et à Niamey. On y trouve des semences de différentes variétés de chou, plus ou moins adaptables aux conditions climatiques et pédologiques de la zone. Il y a des variétés plus adaptées à la saison sèche froide et d'autres à la saison sèche chaude. Les semences proviennent exclusivement de l'étranger (Pays-Bas, Danemark, Chili, etc.). Au moment de l'étude, le prix du sachet de 50 g de semences de chou variait entre 6 500 et 15 000 FCFA.

Les semences étant difficilement produites localement, chaque saison, les producteurs doivent racheter de nouvelles semences, étant donné que celles trouvées sur le marché sont hybrides. C'est donc un coût de production important et certains producteurs peuvent être amenés à acheter les semences à crédit. L'État et les organismes humanitaires sont parfois amenés à distribuer des semences maraîchères dans les zones où la récolte des cultures pluviales a été mauvaise, afin de permettre aux producteurs de récupérer des revenus grâce aux cultures de contre-saison.

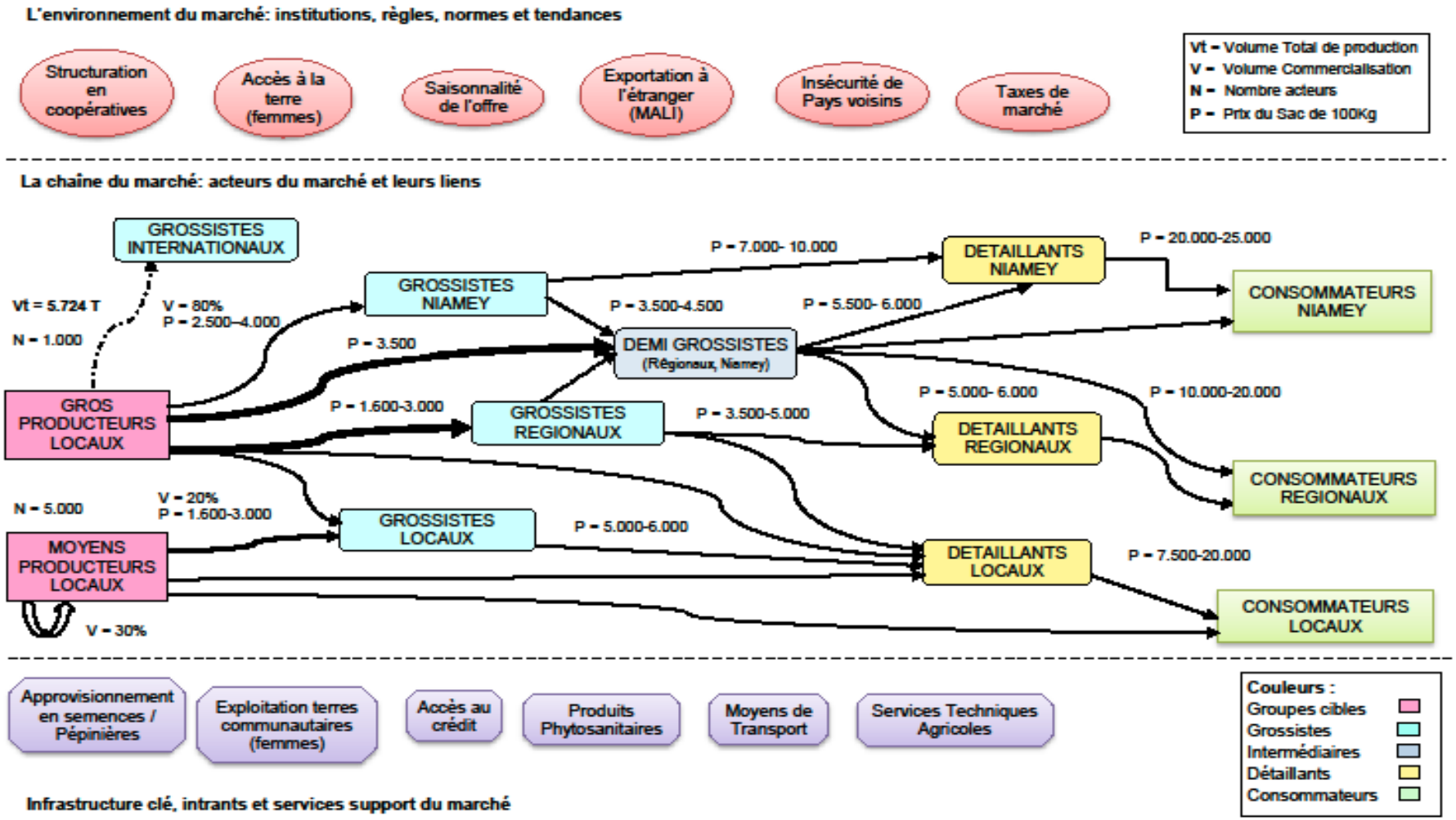
De plus, certains producteurs semblent avoir des difficultés à choisir la variété la mieux adaptée et de meilleure qualité par manque de connaissance et de compréhension des instructions fournies sur les sachets de semences. Cela induit parfois des problèmes de baisse de rendement.

5.1.2 Impact des inondations sur le système de marché du chou

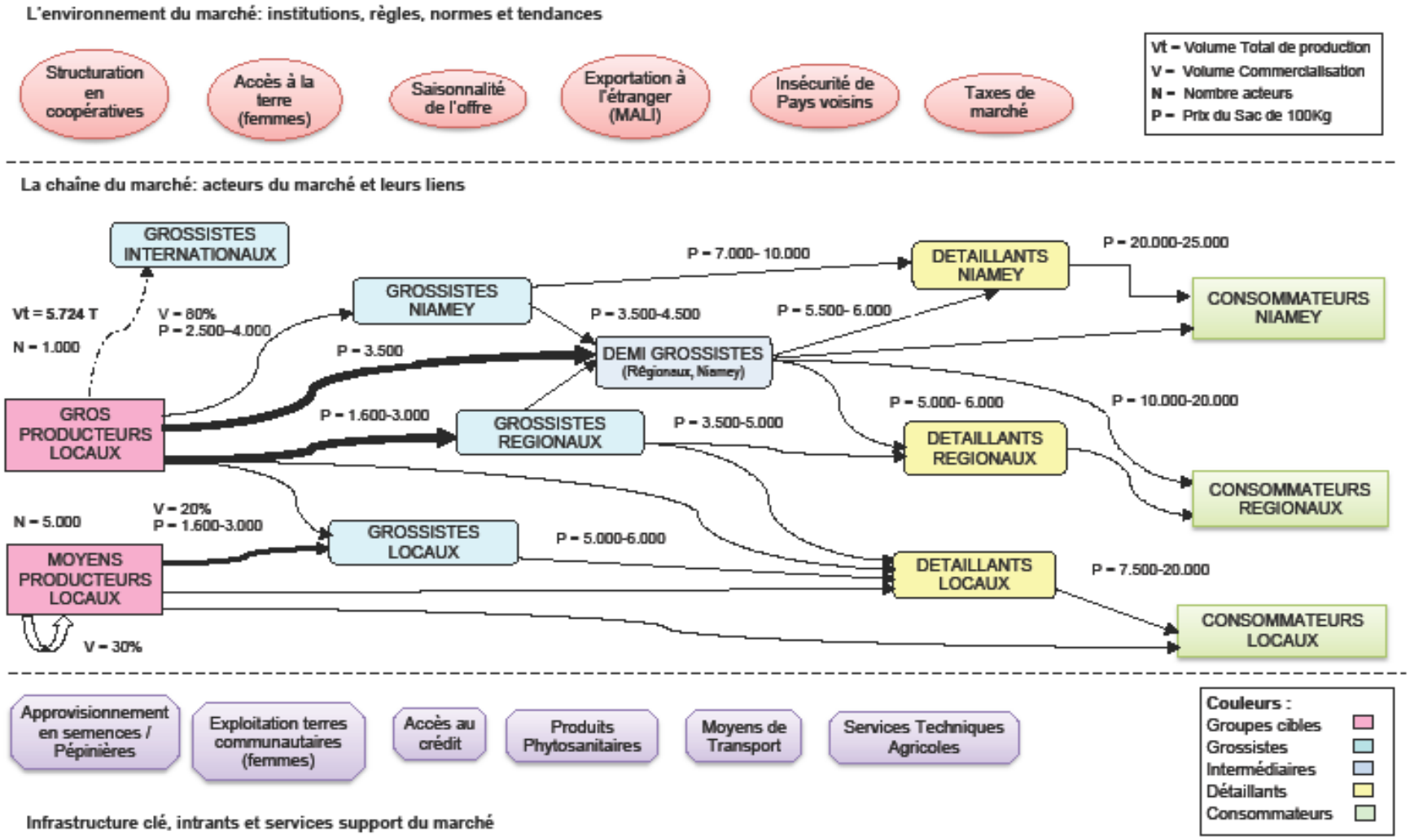
Les inondations touchent principalement les terres maraîchères juste avant le début de la culture du chou en août. L'eau stagnant longtemps dans les parcelles empêche la plantation du chou et donc décale les cycles de culture qui peuvent aller jusqu'à trois par saison sèche si les pépinières sont lancées fin septembre-début octobre. Lors des dernières inondations en août 2014, l'eau a stagné dans les champs jusqu'en février/mars, mais cela a concerné une minorité de parcelles, celles situées dans la partie la plus basse du dallol. Dans certaines zones, quelques vendeurs et producteurs interrogés ont ressenti un manque de disponibilité du chou en janvier 2014 et une augmentation de son prix par rapport à janvier 2013. Cela pourrait signifier que dans les zones où l'eau des inondations a mis le plus longtemps à se retirer, le pic de récolte a été décalé d'un mois (février au lieu de janvier).
Cependant, en recoupant les informations issues des enquêtes ménages, des vendeurs et des différents informateurs clés aux échelons local et national, les inondations de manière générale, y compris celle de 2014, n'ont que peu d'impact sur le marché du chou. En effet, la plupart des terres ont été disponibles (eau évacuée) en décembre, quand la majorité des producteurs commence normalement la plantation. Pour la première étape de semis en pépinière (autour de novembre), celui-ci n'a pas besoin d'une grande

surface et peut être réalisé loin des zones inondées. La deuxième étape de repiquage en champ a lieu 2 à 3 semaines après le semis en pépinière. On peut même noter que selon les services techniques agricoles, quand l'eau se retire, le rendement du chou est amélioré, car les sédiments apportés par l'eau ont nourri la terre. Concernant la disponibilité et les prix sur le marché local, il n'y a pas eu de différence significative entre les années 2013 et 2014.

Cartographie de système du marché de revenus de chou - saison froide (janvier/février 2015)



Cartographie de Système de Marché de REVENUS de CHOU - Saison Froide (Jan/Fév) 2014/2015



5.2 Le système de marché des caprins

5.2.1 Le système de marché en période « normale »

Dans ce système de marché, les **producteurs** sont ceux qui élèvent les caprins pour la vente. L'activité est si importante que l'on trouve rarement un ménage qui ne possède pas de caprins. Ce type d'élevage est particulièrement adapté, car les caprins se multiplient rapidement, sont faciles à élever et leur prix d'achat est à la portée des femmes. Dans les villages où le maraîchage est une activité importante, l'élevage des caprins est parfois moins pratiqué, parce que les caprins errent beaucoup et détruisent les cultures de contre-saison. Les producteurs se vendent leurs caprins entre eux, surtout entre les mois d'octobre et de janvier, période de reconstitution du cheptel après récolte, qui correspond au moment où les ménages ont le plus de pouvoir d'achat et où les animaux sont gras du fait de la disponibilité du fourrage. Pourtant, les producteurs transportent souvent leurs caprins au marché pour les vendre aux revendeurs.

Les **revendeurs** sont des « détaillants » qui achètent le bétail auprès des producteurs en petite quantité (généralement un ou deux caprins) et revendent aux consommateurs locaux, aux grossistes nationaux ou aux commerçants exportateurs/ importateurs de bétail. Environ 200 revendeurs opèrent sur les marchés de bétail du département. Ils sont présents aussi bien sur les marchés de collecte que sur les marchés de transit. Sur les marchés de collecte, ils achètent les caprins pour les vendre ensuite sur le marché de bétail de Balleyara aux grossistes nationaux ou aux grossistes importateurs/exportateurs. Sur les marchés de transit comme celui de Balleyara, ils achètent et revendent immédiatement aux grossistes. En fait, les revendeurs répondent à la demande de caprins des grossistes en rassemblant le nombre d'animaux qui leur est demandé.

On estime à 100 le nombre de **grossistes nationaux** sur les marchés de bétail du département de Balleyara. Leur particularité est qu'ils peuvent détenir un cheptel important. Ils achètent et revendent aussi bien les caprins que d'autres types de bétail. Cependant, certains d'entre eux sont beaucoup plus intéressés par le commerce des petits ruminants. Ils achètent auprès des revendeurs un petit nombre de têtes qu'ils rassemblent et vendent au fur et à mesure auprès de leurs clients selon les opportunités qui se présentent. Ils achètent les caprins aussi bien sur les marchés de collecte que sur les marchés de transit. Les grossistes nationaux vendent les caprins principalement à Niamey, aux commerçants installés sur les marchés de bétail de la ville, mais ils peuvent aussi fournir des clients dans d'autres villes du Niger.

Selon des informateurs du Comité de gestion du marché de bétail (COGES) de Balleyara et le représentant des éleveurs de Balleyara, 30 **grossistes importateurs/exportateurs** de caprins sont présents dans ce département. Ils viennent pour la plupart du Nigéria, achètent exclusivement des caprins qu'ils exportent vers le nord du Nigéria via Mantakari et Douméga. Ils achètent en moyenne 300 caprins par jour lors du marché de bétail de Balleyara qu'ils font transporter vers le Nigéria. Pendant la saison des pluies, du fait de la baisse du nombre de caprins sur le marché, ils achètent plutôt 200 caprins, parfois 150 caprins, par jour. À l'approche des grandes fêtes, des commerçants de bétail viennent du Bénin et du Ghana pour acheter des caprins qu'ils exportent ensuite vers ces pays. Les commerçants importateurs proviennent essentiellement du Mali. Ils importent une race particulière de caprins qu'ils vendent au marché de bétail de Balleyara et achètent une autre race qu'ils exportent au Mali.

Le nombre de **bouchers** installés dans le département de Balleyara où qui opère dans les marchés dudit département est estimé à 50. Les bouchers achètent généralement les caprins auprès des producteurs sur la place du marché, et se rendent rarement au village pour en acheter. Les bouchers achètent aussi bien dans les petits marchés de collecte que dans les marchés plus importants, comme les marchés de transit, par exemple celui de Balleyara. Ils achètent très rarement auprès des revendeurs, car leurs prix sont plus élevés que ceux des producteurs.

Mis à part les ménages locaux déjà traités, les **autres consommateurs** résident à l'extérieur du département de Balleyara et achètent les caprins au détail pour leur consommation. Ils proviennent principalement de Niamey et de l'extérieur du Niger (principalement du Nigéria, du Mali, du Bénin et du Ghana).

L'État et les ONG sont des acteurs du marché des caprins dans le sens où ils interviennent parfois pour reconstituer le cheptel caprin ou pour le déstocker. Toutefois, leurs interventions sont occasionnelles. La reconstitution des cheptels caprins intervient généralement à la suite d'une grave crise alimentaire, tandis que le déstockage intervient habituellement à la suite d'une grave sécheresse qui décime les animaux. Dans le cas de la reconstitution, l'achat des caprins se fait par appel d'offres. Il est évident que les caprins proviennent des producteurs/éleveurs. Toutefois, ce sont les grossistes attributaires des marchés publics qui livrent les caprins à l'État ou aux ONG, lesquels les distribuent ensuite aux bénéficiaires par l'intermédiaire des groupements villageois.

Les **infrastructures** du système de marché des caprins comprennent essentiellement les routes d'accès aux marchés de bétail. Le marché de bétail de Balleyara est relié à Niamey par une route bitumée en excellent état et donc praticable en toute saison. Balleyara est également reliée à Filingué au nord par une route bitumée, mais en mauvais état. En dehors de ces deux routes, les autres routes d'accès sont des pistes dont la praticabilité est entravée en cas d'inondation. Les commerçants grossistes exportateurs en provenance du Nigéria empruntent une de ces pistes qui passe par Dosso pour relier Balleyara. Les grossistes venant du Mali empruntent également une piste qui passe par Bani-Bangou et Mangaizé.

Les infrastructures comprennent également les marchés de bétail qui sont des lieux de rencontre entre producteurs et acheteurs. Il existe un marché de bétail à Balleyara, un des plus importants de la sous-région, voire même du pays. Mais il existe également d'autres marchés de bétail dans le département. Les infrastructures comprennent également des parcs de vaccination de bétail.

Les **intrants** principaux comprennent l'eau et les aliments pour le bétail. L'eau est vendue par les femmes dans les marchés de bétail pour l'abreuvage des animaux. Le fourrage et le sel sont eux vendus par les hommes en dehors du marché. Les produits vétérinaires curatifs et préventifs sont aussi importants. Des auxiliaires vétérinaires se promènent généralement dans les marchés de bétail pour proposer des produits vétérinaires à but préventif (déparasitant par exemple) ou des soins curatifs. Les postes vétérinaires disposent également des produits pour les soins des animaux et pour les campagnes de vaccination.

Il est important d'expliquer le rôle de deux acteurs qui fournissent un **service** particulier dans les marchés de bétail. Premièrement, les **intermédiaires,** au nombre de 100 environ au sein du département, facilitent les transactions entre le vendeur et l'acheteur. Ils ont bâti des relations solides avec les revendeurs qui leur font confiance. Les vendeurs ont généralement accès à eux, mais pas directement aux acheteurs. L'intermédiaire connaissant généralement le prix d'achat proposé par l'acheteur, il négocie auprès du vendeur le prix du caprin et retient la marge bénéficiaire. La marge bénéficiaire de la vente d'une chèvre de deux ans peut s'élever jusqu'à 7 500 FCFA (environ 15 USD). Les intermédiaires perçoivent également des taxes communales sur chaque animal vendu qu'ils reversent à la commune (150 FCFA par caprin). Deuxièmement, les **bergers convoyeurs** amènent à pied les animaux du lieu d'achat (marché de bétail) jusqu'à leur destination, moyennant une petite rémunération.

Plusieurs facteurs ont des répercussions sur **l'environnement** du marché des caprins. La sécurité est un élément important au regard de l'importance des échanges de caprins d'une part entre le Niger et le Nigéria et d'autre part entre le Niger et le Mali, et de l'activisme des groupes terroristes dans la région. Les lois et les règles du syndicat des commerçants de bétail de Balleyara déterminent les conditions d'accès au marché pour les nouveaux acteurs. Celles du Comité de Gestion (COGES) du marché de bétail établissent les conditions de fonctionnement du marché, le Comité veillant à son bon fonctionnement.

Les règles et politiques du ministère de l'Élevage régissent les conditions d'exportation et d'importation du bétail en provenance ou à destination du Niger. Enfin, la corruption peut affecter le fonctionnement du marché des caprins, notamment les transactions entre les acteurs.

Le nombre élevé d'acteurs sur le marché des caprins dénote sa compétitivité dans un département à caractère rural comme Balleyara. Le marché de bétail de Balleyara est bien intégré aux autres marchés de bétail, notamment les marchés de collecte du département et des départements avoisinants, les marchés de Niamey et ceux du Nigéria et du nord du Mali. Par exemple, les prix et la disponibilité des caprins à Balleyara sont influencés par les prix des caprins au Nigéria et au Mali, à Niamey et sur les marchés de collecte, et vice versa.

Les prix des caprins sont élevés entre août et décembre, et sont au plus bas entre mai et juin, lorsque les éleveurs vendent leurs caprins pour acheter de la nourriture. Après la récolte (entre les mois de novembre et janvier), les ménages pauvres achètent des caprins pour la reconstitution de leur cheptel.

5.2.2 Impact des inondations sur le système de marché des caprins

La chaîne d'approvisionnement du marché des caprins subit une rupture partielle en période d'inondation en raison de l'accès difficile aux marchés de bétail. En cas d'inondation, les infrastructures routières sont en partie inutilisables puisque certains tronçons de routes d'accès aux marchés de bétail ne sont plus franchissables. En outre, l'inondation peut endommager la qualité des routes et des ponts, rendant difficile l'accès aux marchés de bétail.

Les inondations affectent les acteurs et le fonctionnement du marché des caprins. Lors de graves inondations, certains ménages perdent des caprins. Les ménages les plus pauvres sont affectés non seulement parce que certains ne peuvent plus se rendre facilement au marché, mais surtout parce qu'ils sont obligés de vendre les animaux à très bas prix. En période de soudure, les revendeurs (par le biais des intermédiaires) profitent du besoin d'argent vital des ménages pauvres pour l'achat de vivre pour proposer des prix extrêmement bas et assurer une marge bénéficiaire élevée.

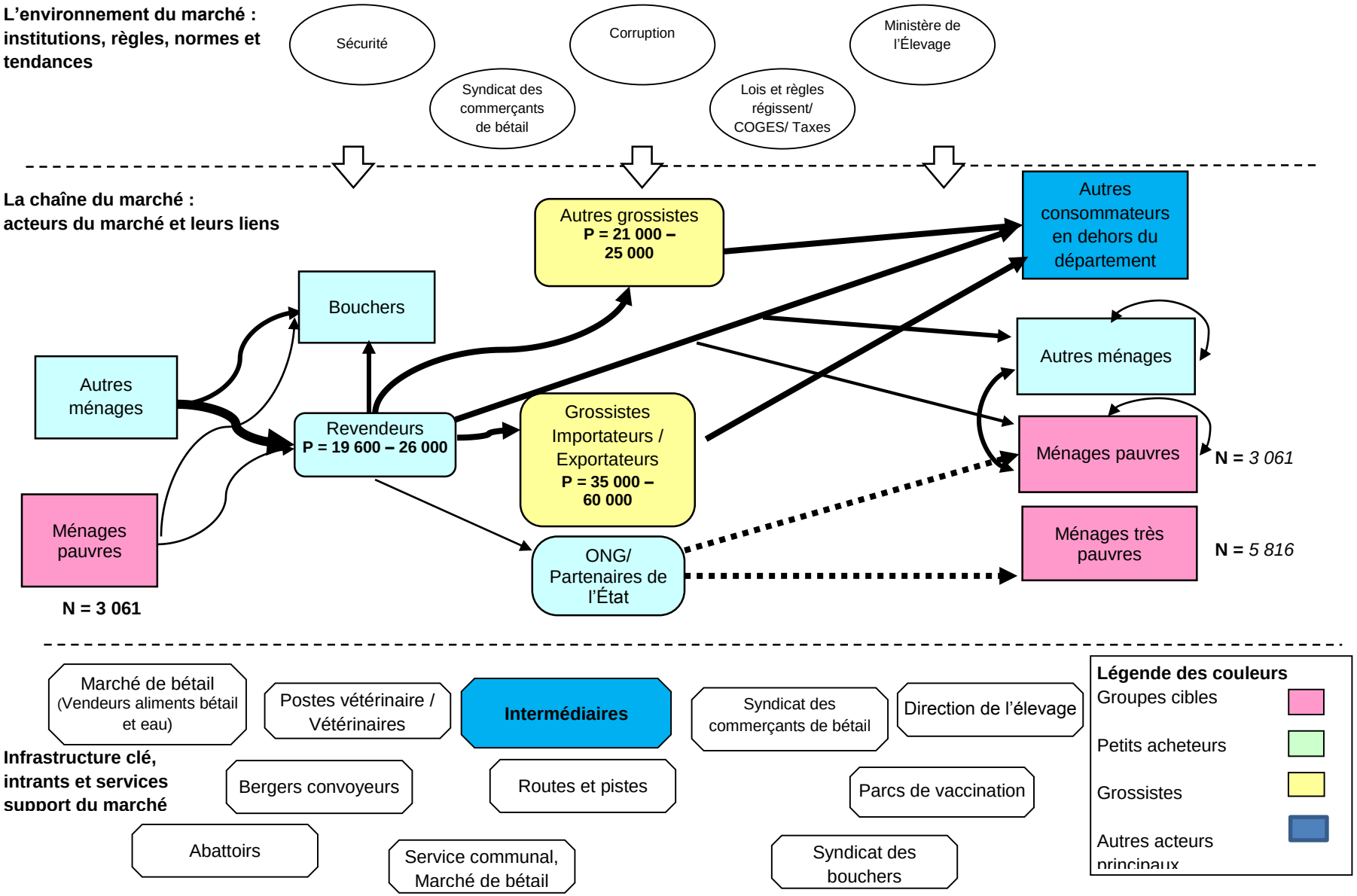
En cas d'inondation, le nombre d'acteurs sur les marchés baisse en raison de l'impraticabilité de certaines routes. Par conséquent, le volume de caprins diminue entraînant une baisse des affaires des revendeurs et des commerçants grossistes. Pendant les inondations, certains grossistes exportateurs/importateurs préfèrent se rendre à d'autres marchés importants comme celui de Téra. Un commerçant grossiste exportateur de caprins au Nigéria explique qu'en temps normal, il peut acheter en moyenne 300 caprins par jour de marché de bétail à Balleyara. En revanche, pendant les inondations, il ne peut acheter que 150 à 200 caprins par jour du fait de la disponibilité limitée de caprins sur le marché. La marge bénéficiaire des intermédiaires à l'issue de la vente d'un animal peut être plus élevée pendant les inondations, bien que le nombre total d'animaux vendus diminue.

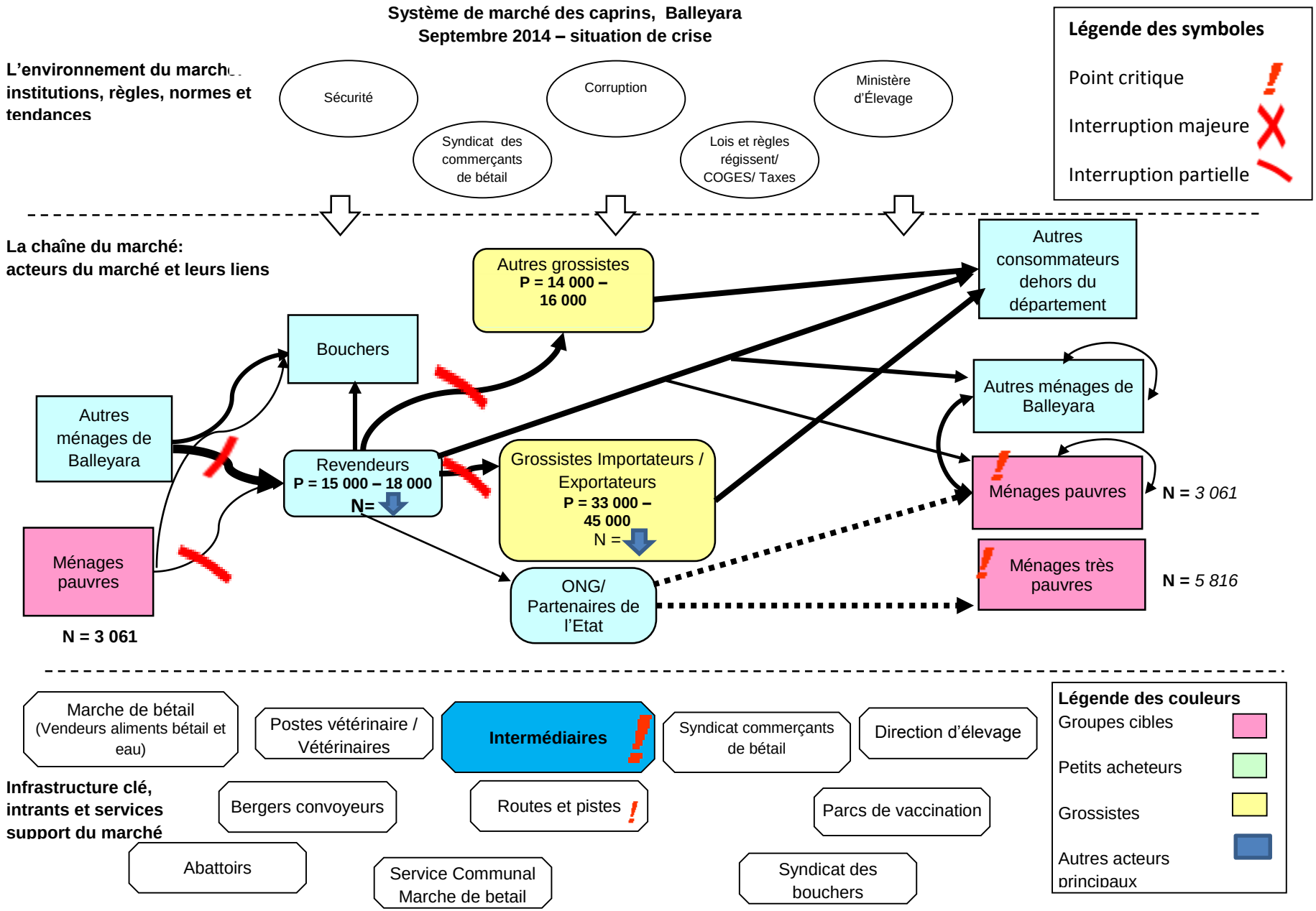
Les inondations n'affectent pas de façon significative la compétitivité du marché de caprins même si le nombre d'acteurs qui les fréquentent diminue. En effet, l'importance du marché de bétail de Balleyara et le nombre élevé d'acteurs font que la concurrence est assurée même en temps de crise. En période d'inondation, les prix continuent d'évoluer en fonction de l'offre et de la demande et non en fonction des dictats d'un groupe de commerçants de bétail qui en auraient le monopole. Toutefois, les revendeurs, par le biais des intermédiaires, renchérissent les prix des caprins vu que certains ménages pauvres n'ont d'autre choix que de vendre leurs caprins pour acheter de la nourriture à cette période.

En période d'inondation, le marché de bétail de Balleyara demeure intégré aux autres marchés de bétail du pays comme ceux de Niamey et de l'extérieur du pays. Les prix des caprins à Balleyara se répercutent

sur les prix pratiqués dans les autres marchés et vice versa. Toutefois, il peut arriver que certains marchés locaux ou marchés de collecte soient totalement isolés des autres marchés pendant quelques jours.

Système de marché des caprins, Balleyara
Octobre 2015 (projection) – Situation « normale »




Système de marché des caprins, Balleyara
Septembre 2014 – situation de crise
L'environnement du marché: institutions, règles, normes et tendances
Sécurité
Syndicat des commerçants de bétail
Corruption
Lois et règles régissent/ COGES/ Taxes
Ministère d'Élevage
Légende des symboles
Point critique
Interruption majeure
Interruption partielle
La chaîne du marché: acteurs du marché et leurs liens
Autres grossistes
P = 14 000 – 16 000
Autres consommateurs dehors du département
Bouchers
Autres ménages de Balleyara
Autres ménages de Balleyara
Revendeurs
P = 15 000 – 18 000
N=
Grossistes Importateurs / Exportateurs
P = 33 000 – 45 000
N =
Ménages pauvres
N = 3 061
Ménages pauvres
N = 3 061
ONG/ Partenaires de l'Etat
Ménages très pauvres
N = 5 816
Marche de bétail (Vendeurs aliments bétail et eau)
Postes vétérinaire / Vétérinaires
Intermédiaires
Syndicat commerçants de bétail
Direction d'élevage
Infrastructure clé, intrants et services support du marché
Bergers convoyeurs
Routes et pistes
Parcs de vaccination
Abattoirs
Service Communal Marche de betail
Syndicat des bouchers
Légende des couleurs
Groupes cibles
Petits acheteurs
Grossistes
Autres acteurs principaux

6 Principaux résultats de l'analyse des besoins *(« gaps »)* et de l'analyse du marché

6.1 Système de marché du chou

Après le constat dressé selon lequel le marché du chou n'était pas impacté par les inondations, mais par la saisonnalité de la production, l'étude aurait pu s'attacher à analyser les écarts entre la saison froide et la saison chaude des revenus du chou. Cependant, les outils d'enquête étant initialement adaptés à une comparaison entre une année normale et une année d'inondation, les informations collectées ne permettent pas de comparer l'écart de revenus entre une période de forte production et une période de faible production. Il serait intéressant qu'une étude complémentaire s'attache à faire cette analyse, dans le cas où des interventions auraient pour objectif de renforcer le marché du chou en saison de faible production.

Le tableau suivant met en avant les principales conclusions de l'étude par type d'acteur du marché, ainsi que les implications pour la réponse relative au renforcement de ce marché, en s'appuyant principalement sur l'impact de la saisonnalité.

Tableau 5. Principaux résultats de l'analyse du système de marché du chou

Acteurs clés	***Principales conclusions***	***Implications pour la réponse***
Moyens producteurs	L'excès de production pendant la saison froide oblige les producteurs à vendre leur stock à prix très bas pendant les mois de janvier et février. Cela affecte principalement les moyens producteurs qui ont un pouvoir de négociation réduit à cause des volumes qu'ils proposent, moins intéressants pour les commerçants.	Les moyens producteurs ont besoin de soutien pour garantir un prix de vente plus favorable de leur chou. Ils ont également besoin d'améliorer leurs connaissances techniques pour être à même de transformer l'excès de production invendu.
	En raison des difficultés liées au climat, il y a très peu de production pendant la saison chaude (mars et avril), malgré une forte demande. Les moyens producteurs, qui ne disposent pas de beaucoup de surface agricole, sont obligés de choisir d'autres cultures.	Possibilité d'explorer d'autres moyens d'obtenir un revenu pendant cette période et de promouvoir des techniques/intrants pour la culture de choux mieux adaptés au climat.
	Mauvaise utilisation de la ressource en eau, perte lors de l'irrigation et perte de revenus causée par la réduction du rendement.	Introduire des techniques et connaissances sur la bonne maîtrise d'eau et des aménagements hydroagricoles.
	Manque d'informations sur les prix pour les producteurs et perte de revenus causée par l'absence de connaissance de la chaîne de valeur.	Possibilité d'améliorer l'accès aux informations sur le marché, surtout en ce qui concerne les prix d'achat.
Moyens et gros producteurs	Pas d'impact important des inondations sur la production de chou, mais il y a une petite perte de revenus « potentiels » liée au fait que les inondations empêchent la mise en culture précoce de certaines parcelles.	Options de réponse directe aux inondations non pertinentes (à part peut-être le drainage des terres), mais possibilité de proposer des options de plus long terme de renforcement et développement du système de marché.
Gros producteurs	L'excès de production pendant la saison froide pousse les producteurs à vendre la production entière de leur parcelle à un prix forfaitaire avant la récolte. Cela leur permet de garantir la	Les gros producteurs ont besoin de soutien pour garantir un prix de vente plus favorable de leur chou.

Acteurs clés	*Principales conclusions*	*Implications pour la réponse*
	vente de toute la production même lorsqu'elle est mauvaise, mais dans un même temps le prix pratiqué est assez bas. Au-delà de cette pratique de vente, l'excès de production provoque aussi des pertes.	Ils ont également besoin d'améliorer leurs connaissances techniques pour être à même de transformer l'excès de production invendu.
	En raison des difficultés liées au climat, il y a très peu de production pendant la saison chaude (mars et avril), malgré une forte demande. Les gros producteurs disposent d'un potentiel de production non exploité à cause de leur manque de moyens et de connaissances.	Possibilité de promouvoir des techniques/intrants pour la culture du chou mieux adaptés au climat pour ne pas arrêter totalement la production en saison chaude.
Détaillants	Offre excédentaire en saison froide : au pic de production, le prix de vente est peu rémunérateur. Les détaillants sont souvent des moyens producteurs eux-mêmes.	Les options de réponse des moyens producteurs peuvent se répercuter par une augmentation des revenus sur toute la chaîne. Possibilité de soutenir la diversification de l'offre.
Grossistes, demi-grossistes	Offre déficitaire en saison chaude : les grossistes et demi-grossistes ne peuvent pas répondre totalement à la demande. Le marché de Niamey est alimenté par d'autres producteurs provenant du Niger (Région Maradi surtout) et de l'étranger (Nigéria).	Évaluer les options de commercialisation qui permettent d'améliorer la compétitivité face aux importations : soutenir la diversification de l'offre.
	Limitation des moyens de transport locaux et perte de revenus causée par les difficultés d'évacuation des produits.	Possibilité d'évaluer autres options de commercialisation et l'accès aux moyens nécessaires.

6.2 Réponses aux questions analytiques clés: système de marché du chou

Chou Question 1 : *Quel est l'impact de la saisonnalité sur le prix du chou et l'offre de ce marché en année normale et en année impactée par de fortes inondations ?*

Il n'existe pas de différence importante pour le marché du chou entre une année normale et une année impactée par de fortes inondations, notamment parce que le pic de production du chou à Balleyara survient suffisamment après la période des inondations quand les terrains inondés sont à nouveau cultivables. En revanche, les producteurs et les acteurs du marché ressentent fortement les effets de la saisonnalité sur leurs revenus liés à la production et à la vente du chou. En saison sèche froide (janvier-février), c'est-à-dire le pic de production de chou, l'offre est excédentaire par rapport à la demande, les acteurs du marché local sont très nombreux et le chou se vend à un prix assez bas et est ainsi accessible à de nombreux consommateurs. Toutefois, en saison sèche chaude (mars-avril-mai), la production disponible localement est faible, le nombre d'acteurs locaux (producteurs et commerçants) diminue, de nouveaux acteurs (d'autres régions du Niger et de l'étranger) apparaissent sur le marché et le prix du chou augmente jusqu'à atteindre des sommets entre juin et septembre, devenant accessible seulement pour certains ménages aisés.

Chou Question 2 : *Quelles sont les différences entre les hommes et les femmes des impacts des inondations, en particulier celles liées à la répartition des rôles et des revenus ?*

En situation normale et en situation d'inondation, les activités des hommes et des femmes concernant la production et la commercialisation du chou restent les mêmes. Les femmes s'occupent principalement des petites parcelles et les hommes des grandes. Les femmes sont très impliquées dans la commercialisation locale (au champ ou sur les marchés locaux), tandis que les hommes se chargent plutôt de la commercialisation sur des marchés plus éloignés. Les revenus sont généralement gérés par les hommes, souvent en concertation avec les femmes. Ceux issus de la vente du chou donnent aussi à la femme une certaine position sociale dans la communauté.

Chou Question 3 : *Dans le système de marché du chou, mis à part les contraintes liées à la production, quelles sont les contraintes limitant la capacité des agriculteurs et des commerçants à accroître leurs revenus ?*

Les principales contraintes du système de marché du chou sont liées à la saisonnalité de la production. En saison de forte production, les producteurs et les petits commerçants n'obtiennent pas toujours des prix rémunérateurs pour le chou. Cela s'explique par la forte surproduction au début de la saison, leur manque de connaissance des prix du marché et leur accès limité aux marchés potentiels, car ils n'ont pas toujours les moyens de transport et de stockage leur permettant de vendre sur des marchés plus éloignés. Pour ceux qui arrivent à vendre en dehors de cette période, ils obtiennent de meilleurs prix, mais prennent aussi des risques quant à la qualité de leurs produits (plus sensibles aux attaques des insectes et plus rapidement périssables en saison chaude). En plus des difficultés liées à la saisonnalité, les acteurs du système de marché les plus vulnérables font face à des difficultés structurelles : problème d'accès au crédit pour acheter leurs moyens de production ou leurs stocks, manque de connaissance des prix du marché, utilisation limitée des techniques de conservation.

6.3 Système de marché des caprins

Les tableaux 6 et 7 ci-dessous présentent des estimations quantifiées des besoins en caprins par catégorie de ménage, comme expliqué dans la partie 4 sur la population cible. On a considéré un standard de cinq caprins par ménage, soit quatre chèvres et un bouc. Les autorités gouvernementales recommandent cinq caprins comme standard pour la reconstitution du cheptel caprin. Par ailleurs, il ressort des enseignements tirés des programmes de reconstitution du cheptel que les kits de caprins distribués composés de deux chèvres et un bouc ne seraient pas avantageux. Le tableau 7 donne des estimations de besoins en caprins par catégorie sociale suite à une inondation. Selon l'OCHA, les contributions des acteurs humanitaires à la réponse aux inondations de 2013 et 2014 ne comprenaient pas la reconstitution du cheptel des caprins.

Il ressort de l'analyse des besoins que beaucoup de ménages – environ 9 000 uniquement dans le département de Balleyara – n'ont pas suffisamment de caprins même en situation normale. Si nous considérons la composition de kits de cinq caprins recommandée par les autorités comme standard, il manquerait trois à quatre caprins par ménage pauvre à Balleyara en situation normale et il en manquerait entre zéro et deux par ménage moyennement pauvre en situation normale. Pour combler cet écart, entre 26 630 et 40 098 têtes de caprins étaient requises. Cela suggère une vulnérabilité chronique et répandue de la population du département, ce qui pourrait justifier une intervention dans ce secteur d'élevage en situation normale.

Il ressort également de l'analyse que les besoins en caprins n'augmentent pas de façon drastique en période de crise. Quand bien même certains ménages perdent leurs caprins en période d'inondation, les pertes sont rares et minimes par rapport au cheptel du département. En effet, selon les riverains d'un des

villages les plus gravement sinistrés du département, aucun ménage du village n'a jamais perdu de caprin lors des inondations. Toutefois, l'impact de la perte d'un caprin lors des inondations est dramatique pour les quelques ménages concernés vu que les caprins constituent l'épargne des ménages pauvres. Les conséquences sont encore plus graves lorsqu'il s'agit d'une femelle.

Tableau 6. Résumé de l'analyse des besoins en situation normale, marché de caprins

Groupe cible	Nombre de ménages	Standard	Besoins couverts par le ménage	Manque à gagner par les ménages	Besoins couverts par les ONG et autres	Total manque à gagner
Ménages pauvres	8 877 (62 138 individus)	5 caprins (4 chèvres + 1 bouc par ménage)	1-2 caprin(s) par ménage	3-4 caprins par ménage	Néant	26 630 – 35 507 caprins
Ménages moyennement pauvres	2 296 (16 070 individus)	5 caprins (4 chèvres + 1 bouc par ménage)	3-5 caprins par ménage	0-2 caprin(s) par ménage	Néant	0-4 591 caprins
TOTAL						**26 630 à 40 098 caprins**

Tableau 7. Résumé de l'analyse des besoins en situation d'inondation

Groupe cible	Nombre de ménages	Standard	Besoins couverts par les ménages	Manque à gagner par les ménages	Besoins couverts par les ONG et autres	Total manque à gagner	Préférences pour l'aide
Ménages pauvres n'ayant pas perdu de caprins	3 551	5 caprins (4 chèvres + 1 bouc par ménage)	1 ou 2 caprin(s)	3 à 4 caprins	Néant	10 653 à 14 204 caprins	Distribution de kits de caprins pour la reconstitution du cheptel
Ménages pauvres ayant perdu des caprins	5 326		0 ou 1 caprin(s)	4 à 5 caprins		21 304 à 26 630 caprins	
Ménages moyennement pauvres n'ayant pas perdu de caprins	919		3 à 5 caprins	0 à 2 caprin(s)	Néant	0 à 1 838 caprins	Distribution de kits de caprins pour la reconstitution du cheptel
Ménages moyennement pauvres ayant perdu des caprins	1 377		0 à 4 caprin(s)	1 à 5 caprins	Néant	1 377 à 6 885 caprins	
TOTAL						**33 334 à 49 557 caprins**	

La majorité des ménages interrogés ainsi que les services techniques et les autorités locales ont exprimé leur préférence pour la distribution de kits de caprins au lieu d'interventions basées sur le marché comme des distributions d'argent ou de coupons. Malheureusement, les ménages n'ont pas été questionnés sur la justification de leur préférence, mais selon les autres informateurs, la distribution en nature présente les avantages comparatifs suivants :

- Lors d'une opération de distribution de kits, les caprins achetés sont dépistés, déparasités et vaccinés et placés en observation pendant un certain temps pour s'assurer de leur état de santé. Seuls les animaux en bonne santé sont distribués.
- Les distributions de kits de caprins offrent la possibilité d'introduire de nouvelles espèces. Par exemple, l'opération de distribution de kits de caprins conduite par la FAO en 2015 portait sur les « chèvres rousses bariolées blanc/rouge» et les « chèvres pie noir ». Ces types de chèvres ont l'avantage de se reproduire nettement plus rapide que les chèvres rencontrées d'ordinaire dans la zone.
- Après la distribution, les caprins distribués sont suivis par les services techniques de l'élevage.

Hormis le dernier, les avantages énumérés ci-dessus peuvent être difficilement garantis lors d'une opération de distribution de coupons ou d'argent pour l'achat de caprins par les ménages bénéficiaires.

Tableau 8. Résultats principaux de l'analyse du système de marché des caprins

Acteurs clés	**Résultats clés**	**Implications pour la réponse**
Producteurs	En situation normale, la plupart des ménages de la zone ont moins que le nombre « standard » de caprins.	Des activités de développement de l'élevage pour les petits producteurs sont pertinentes en période normale.
	Pas d'impact énorme sur le stock de caprins après les inondations, mais répercussions importantes pour les ménages qui perdent des caprins.	Activités de renforcement de l'élevage sont généralement plus importantes que la réponse aux inondations. Poursuivre des activités qui cherchent à réduire la perte des caprins lors des inondations. Important de soutenir les ménages qui ont perdu des caprins après les inondations.
	La perte d'un caprin lors des inondations a un impact disproportionné sur les éleveuses, car leurs sources de moyens d'existence sont plus limitées que les hommes.	Cibler les éleveuses. Possibilité de développer d'autres options de revenu pour les femmes à part l'élevage caprin (diversifier les revenus, explorer les barrières d'entrée pour les femmes sur les autres marchés du bétail, etc.)
	Prix de vente moins favorable après les inondations pour les ménages qui ont besoin d'argent pendant cette	Plus important de soutenir l'accès de la population aux besoins de base après les inondations que de les aider à obtenir un bon prix pour leurs caprins.

Acteurs clés	Résultats clés	Implications pour la réponse
	période, mais pas de grande différence par rapport au prix normal.	
Acheteurs (revendeurs, grossistes nationaux, grossistes import/ export de bétail)	Même lors des inondations, le système de marché de caprins à Balleyara fonctionne très bien et est très compétitif, avec de nombreux vendeurs de chaque catégorie et un grand marché d'export.	Le marché semble pouvoir facilement fournir les caprins et les services liés aux caprins à la population de la zone dans le cadre d'une réponse humanitaire.
	Les vendeurs sont presque tous des hommes.	Possibilité d'explorer plus en profondeur les barrières d'entrée pour les femmes dans le système de marché du bétail et de les soutenir pour élargir le rôle qu'elles y jouent.
	Accès difficile aux marchés pendant les inondations, ce qui veut dire qu'ils ne sont pas approvisionnés à leur niveau habituel en cas d'inondation.	Besoin de faire face aux problèmes d'accès aux marchés pour les vendeurs autant que pour les consommateurs pendant les inondations.

6.4 Réponses aux questions analytiques clés : système de marché des caprins

Caprins Question 1 : *Quelles sont les différences entre les hommes et les femmes des impacts des inondations, en particulier celles liées à la répartition des rôles et des revenus ?*

Concernant le marché crucial des caprins, aucune différence marquante n'est à noter entre l'impact des inondations sur les hommes et sur les femmes. La perte de caprins lors d'une inondation n'est pas liée au fait que l'animal appartienne à une femme ou à un homme. Toutefois, les femmes ayant des options de moyens d'existence plus limitées que les hommes, la perte d'un caprin a un grand impact sur leur pouvoir financier dans le ménage. Les hommes ont la possibilité de jouer plusieurs rôles dans le système de marché de caprins, tout le long de la chaîne de valeur, en plus d'avoir accès à de nombreux autres systèmes de marché tels ceux des ovins, des bovins et autres, mais les femmes n'ont généralement que le rôle de petites productrices de caprins dans ce système de marché et ont peu d'accès aux autres systèmes.

Les questions 2 à 4 concernant les options de réponse, elles sont abordées dans la partie 7 du rapport (« Principales recommandations et conclusions »).

7 Principales recommandations et conclusions

7.1 Système de marché du chou

Les résultats de l'étude PCMMA n'ayant pas indiqué un fort impact des inondations sur le système de marché du chou, les interventions proposées ci-dessous se concentrent plutôt sur le développement de ce système au profit de la population cible et non sur une réponse humanitaire après des inondations. Le

tableau 9 résume les recommandations les plus pertinentes. Pour le cadre complet des options de réponses, consultez l'annexe K.

Tableau 9. Recommandations clés sur le système de marché du chou

Recommandations	Risques et hypothèses clés	Durée de l'intervention	Effet probable sur le système de marché et sur les groupes cibles	Indicateurs proposés
Appui à la structuration des producteurs et organisation de la filière (mutualisation des moyens de production et commercialisation, meilleure maîtrise du marché et accès aux infrastructures et services du marché). Une étude plus approfondie des filières maraîchères, et notamment du chou, doit être menée avant la mise en place d'interventions.	Nécessaire implication des autorités locales Risque d'écarter les plus petits producteurs Risque de monopole des décisions au niveau des acteurs/structures dirigeantes Manque de données et d'analyse de la filière du chou	3-5 ans	Accès facilité au crédit et aux intrants Prix plus rémunérateurs pour les producteurs Meilleure règlementation de la filière maraîchère Meilleure adéquation entre l'offre et la demande grâce à une meilleure coordination entre les producteurs sur les volumes produits et les marchés approvisionnés et grâce au renforcement des liens entre les différents acteurs de la chaîne Augmentation et/ou diversification des revenus	Nombre de crédits accordés Augmentation du rendement de la culture Nombre de structures créées et de membres enregistrés Marge de revenu par hectare et par saison culturale
Formation et encadrement technique : pratiques maraîchères améliorées (association de cultures, traitement biologique, pratiques de transformation/ conservation, gestion durable de l'eau, etc.), gestion économique de l'activité, etc.	Disponibilité des structures locales d'encadrement Disponibilité de producteurs relais Présence d'obstacles aux changements de comportements	3 ans	Renforcement des capacités des acteurs locaux Augmentation de la valeur ajoutée des productions locales Augmentation et/ou diversification des revenus	Nombre de personnes formées Taux d'introduction et d'utilisation des bonnes pratiques maraîchères Augmentation de la marge de revenu par hectare Revenu dégagé des produits transformés Nombre de nouvelles cultures/variétés introduites

- **Appui à la structuration des producteurs maraîchers et organisation de la filière**

Pour faire face aux contraintes à la fois structurelles et saisonnières du marché du chou et permettre aux producteurs et petits commerçants de tirer un meilleur revenu du chou, il est primordial d'appuyer dans un premier temps la structuration des producteurs et l'organisation de la filière maraîchère. Actuellement, il existe peu de coopératives ou de groupements maraîchers dans la région de Balleyara. Les différents commerçants de produits maraîchers, du détaillant au grossiste en passant par le demi-grossiste, ne sont pas non plus organisés et chacun gère son activité à sa manière. Une meilleure organisation de la filière permettrait d'améliorer le profit tiré des produits vendus en améliorant la répartition géographique et saisonnière.

Les acteurs principaux pouvant être impliqués dans cette activité sont :

- à l'échelle locale : les coopératives/groupements de producteurs maraîchers et les commerçants de produits maraîchers ;
- à l'échelle locale et régionale : les autorités, les services techniques agricoles, la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN) et les ONG.

Au moment de la réalisation de l'étude de marché, peu d'information était disponible sur la filière maraîchère et notamment celle du chou au niveau du département de Balleyara. À titre d'exemple, les statistiques recueillies sur le nombre de producteurs maraîchers ou encore la superficie de chou cultivée dans le département étaient très générales et semblaient ne pas refléter la réalité de l'ensemble de la production. Une étude plus approfondie des filières maraîchères, et notamment de celle du chou, doit être menée avant toute mise en place d'intervention pour appuyer sa structuration. Une analyse complète des potentialités de production et de commercialisation doit être menée en concertation avec les acteurs principaux de la filière afin de déterminer les activités les plus pertinentes à développer, tout en prenant en compte la concurrence éventuelle avec des acteurs à l'échelle nationale et internationale.

- **Formation et encadrement technique des producteurs maraîchers**

La culture du chou, fortement appréciée localement et de plus en plus développée, a tendance à prendre le pas sur les autres cultures maraîchères et donc à devenir une monoculture. Or, la monoculture a des avantages, mais également beaucoup d'inconvénients, entre autres : une sensibilité accrue aux ravageurs, une forte utilisation de produits phytosanitaires, la baisse du prix de vente en raison de la forte disponibilité sur le marché. Afin de limiter les inconvénients de l'expansion de la culture du chou et d'appuyer les producteurs à en tirer le meilleur profit, il semble nécessaire de mettre en place des activités de formation et d'encadrement technique permettant aux producteurs :

- d'améliorer le rendement du chou et d'optimiser le coût de production par l'utilisation de pratiques culturales mieux adaptées ;
- de mieux conserver leur production pour la vendre à un meilleur prix ;
- d'associer le chou à d'autres cultures maraîchères afin de limiter les inconvénients liés à la monoculture et de diversifier les sources de revenus ;
- d'améliorer la gestion financière de leur activité (savoir faire un « business plan », comprendre le rapport dépenses/recettes, accès au crédit et à leur gestion, etc.)

Les acteurs principaux pouvant être impliqués dans cette activité sont les mêmes que pour la recommandation précédente. De plus, il est important d'impliquer des producteurs maraîchers et les coopératives du département ayant déjà de fortes capacités et pouvant servir d'exemples aux autres en démontrant les bénéfices apportés par l'utilisation de nouvelles pratiques.

7.2 Système de marché des caprins

Tableau 10. Recommandations clés sur le système de marché des caprins

Recommandations	Risques et hypothèses clés	Période de l'intervention	Effet probable sur le système de marché et les groupes cibles	Indicateurs proposés
Distribution de caprins en nature aux ménages pauvres et moyennement pauvres pour atteindre un minimum de 5 caprins (4 chèvres + 1 bouc) par ménage ; priorité donnée aux femmes dans le ciblage ; ménages ayant perdu des caprins lors des inondations compris dans le ciblage ; caprins obtenus par des contrats avec des revendeurs et grossistes nationaux dans les marchés locaux de Balleyara.	Les conditions de sécurité permettent l'exécution du projet. Les ménages bénéficiaires s'occupent correctement de la santé et de la reproduction des caprins reçus. Il n'y aura pas de choc sévère dans l'avenir pouvant avoir un fort impact sur les moyens d'existence des petits producteurs. Les services techniques locaux sont disponibles pour accompagner l'exécution du projet.	Programme de développement de long terme (au moins 3-5 ans). Distribution effectuée entre octobre et janvier (pendant la période habituelle de reconstitution du cheptel), ou 1-3 mois après le retrait des eaux des inondations annuelles.	Restauration de la sécurité alimentaire et renforcement des moyens d'existence des ménages pauvres à moyen terme. Pouvoir d'achat accru des éleveuses. Chiffre d'affaires accru des commerçants et autres acteurs du marché de caprins du fait du nombre plus élevé de caprins sur les marchés de bétail.	Nombre de ménages ayant reçu un soutien pour atteindre un minimum de 5 caprins (4 chèvres + 1 bouc). Pourcentage de ménages dans la zone possédant au moins 5 caprins. Indicateurs typiques de sécurité alimentaire/ moyens d'existence (revenu mensuel, HDDS, CSI, etc.).
Sensibiliser les communautés de producteurs/ éleveurs sur la connaissance et les techniques de préparation pour les inondations, comme la construction d'enclos pour caprins.	Les ménages sensibilisés appliqueront les techniques apprises sans rémunération des ONG. Les services techniques locaux sont disponibles pour accompagner l'exécution du projet.	Parallèlement à la distribution des caprins décrite ci-dessus.	Perte réduite des caprins lors des inondations.	Nombre d'enclos construits dans la zone d'intervention. Nombre de caprins perdu lors de l'inondation par rapport au nombre de caprins perdu lors des inondations précédentes.
Réhabilitation des routes, ponts et	L'idée requiert l'adhésion et le feu vert	Programme d'un an ou de	Amélioration de l'état des routes	Nombre de chaque type

retenues d'eau dans le cadre de l'Argent contre travail en ciblant des ménages pauvres et très pauvres ; plaidoyer auprès des structures de l'État dans le but que ce dernier investisse dans le renforcement de ces infrastructures.	des autorités locales et nationales. Risques de gestion liés à la distribution d'argent. Les conditions sécuritaires permettent l'exécution du projet. Les améliorations nécessaires aux infrastructures peuvent être réalisées à travers un programme Argent contre travail.	plusieurs années à mener pendant la saison sèche (mars à mai).	d'accès aux marchés de bétail. Fonctionnement plus « normal » des marchés de bétail pendant les inondations. Source de revenus pour les ménages bénéficiaires avant/ pendant la période de soudure.	d'infrastructure clé réhabilité (nombre de mètres dans le cas des routes). Montant distribué aux ménages pauvres et très pauvres. Données sur NPV des différents types de vendeurs dans le système de marché des caprins pendant les mois de septembre-novembre.
Transferts d'argent aux ménages pauvres et moyennement pauvres pour leurs besoins de base pendant les inondations.	Pendant les inondations, les ménages vendent leurs caprins pour acquérir leurs besoins de base. Les montants distribués seront suffisants pour permettre aux ménages d'acquérir leurs besoins de base. Risques de gestion liés à la distribution d'argent. Les conditions de sécurité permettent l'exécution du projet.	Dès le début des inondations et jusqu'au retrait des eaux (3-4 mois)	Les ménages n'auront plus besoin de vendre leurs caprins pour accéder aux besoins de base pendant les inondations. Plus d'activité dans les marchés locaux notamment les vendeurs de produits de base (aliments, matériels de construction, etc.)	Nombre de ménages bénéficiaires des transferts d'argent. % de ménages bénéficiaires qui vendent 1 caprin ou plus pendant l'intervention. % de ménages bénéficiaires qui arrivent à acquérir certains besoins de base (à préciser) pendant l'intervention.
Étude des moyens d'existence à Balleyara axée sur le genre ; cibler les barrières ne permettant pas aux femmes d'occuper plusieurs dans les systèmes de marché du bétail et d'accéder à d'autres sources potentielles de revenus appropriées.	Disponibilité d'une équipe ayant une bonne capacité d'analyse des questions liées au genre pour mener l'étude.	2-3 mois, en dehors de la période de soudure.	Pas d'impact ; peut mener au développement d'un programme de moyens d'existence qui cible les femmes.	Publication du rapport de l'étude. Projets qui intègrent des recommandations venant de l'étude.

- **Distribution de kits de caprins**

Cette activité s'inscrit dans le cadre d'un programme de développement de plusieurs années, y compris les années de fortes inondations et les années plus « normales ». Elle se justifie par le fait que les ménages n'ont pas suffisamment de caprins même en temps normal. Les distributions auront lieu pendant les mois suivant la récolte principale de l'année, entre les mois d'octobre et de janvier, période habituelle de reconstitution du cheptel. L'intervention ciblera les ménages pauvres et moyennement pauvres qui ont moins que le standard gouvernemental de cinq caprins, y compris les ménages qui ont perdu des caprins pendant les inondations de l'année. Elle donnera la priorité aux éleveuses de caprins, mais elle ciblera aussi des hommes.

Dans le cadre de cette activité, au lieu de distribuer des kits identiques à chaque ménage, seul sera fourni le nombre d'animaux nécessaires pour assurer à chaque ménage les cinq caprins recommandés par les autorités (un bouc et quatre chèvres). La distribution de kits de caprins devra être accompagnée du dépistage des maladies, du déparasitage et de la vaccination avant la distribution et du suivi des caprins après l'opération. De ce fait, le projet devra être exécuté en partenariat avec les structures publiques qui devront prendre en charge les mesures d'accompagnement ci-dessus citées.

Vu les avantages des distributions en nature des caprins cités dans la section 6 de ce rapport, la distribution en nature est également recommandée. Toutefois, les caprins distribués doivent être achetés sur les marchés locaux de Balleyara, dans l'idéal à plusieurs revendeurs afin que les bénéfices de l'intervention soient répartis à plusieurs acteurs.

- **Sensibiliser les communautés de producteurs / éleveurs sur la connaissance et les techniques de préparation pour les inondations**

Cette activité consiste à former les bénéficiaires des distributions de caprins et d'autres membres de leurs communautés sur les techniques d'élevage des caprins pour accroître les rendements et amoindrir les pertes liées aux inondations. Les techniques d'élevage des caprins comprennent la description des différentes espèces, les avantages de chaque espèce, les maladies des caprins, les fréquences et les périodes de vaccination, l'importance des enclos et la façon de les construire, l'alimentation des caprins, etc. Pour optimiser l'impact de cette activité sur les ménages bénéficiaires, la formation des producteurs devra être couplée avec des activités de promotion de la construction d'enclos pour les caprins, car le manque d'enclos est la cause principale de la perte des animaux lors des inondations. La construction d'enclos n'est pas une activité onéreuse, car des matériaux locaux tels que le bois, les fibres d'arbre, la paille, les cordes, le banco, etc. peuvent être utilisés. L'on pourrait également sélectionner quelques ménages vulnérables dans chaque village et construire des enclos témoins. Par ailleurs, ces activités devront être exécutées en même temps que la distribution de caprins.

- **Argent contre travail pour la réhabilitation des routes, ponts et retenues d'eau, et plaidoyer**

Cette activité se justifie par le fait qu'elle permettra d'améliorer l'état des routes d'accès aux marchés de bétail du département de Balleyara en période d'inondation. Aussi, c'est une intervention qui est à la portée des ONG et des populations. En outre, elle permet d'améliorer l'accès des populations démunies à la nourriture. Elle aura lieu pendant les mois de mars, avril et mai, avant l'arrivée de la saison des pluies et au début de la période de soudure. En collaboration avec l'État, il faudra identifier des projets qui peuvent être effectués par un groupe d'ouvriers non spécialisés. Par ailleurs, le programme Argent contre

travail permettra aux ménages de disposer d'argent pour rembourser les dettes qu'ils auraient contractées, acheter des vivres ou reconstituer leur cheptel caprin. Une étude rapide des institutions financières de la zone doit être réalisée avant l'intervention pour identifier le meilleur moyen de distribuer l'argent.

Le plaidoyer auprès des autorités pour la réhabilitation des routes d'accès aux marchés de bétail est nécessaire pour améliorer l'accès aux marchés du bétail du département. C'est une activité peu onéreuse qui permettra toutefois d'attirer l'attention des autorités sur le problème. L'État ayant évidemment beaucoup d'actions à mener, le plaidoyer pourrait amener les autorités nationales, régionales, départementales et communales à faire de cette activité une priorité.

- **Transferts d'argent pour prévenir la vente de caprins à bas prix par les ménages pauvres**

Cette activité devra être conduite dès les premières semaines de l'inondation pour permettre aux ménages de disposer d'argent en période de crise pour l'achat de nourriture et d'autres produits de base, dans le but de préserver le capital caprin et, par conséquent, l'épargne des ménages vulnérables. L'activité permettra d'éviter que ces ménages pauvres/vulnérables ne bradent leurs caprins à bas prix pour l'achat de vivres pendant cette période de soudure. Étant donné que les inondations durent entre trois et quatre mois, le transfert d'argent pourrait porter sur cette même durée à travers une distribution mensuelle, selon l'enveloppe financière disponible. Une étude rapide pour déterminer le montant approprié des transferts d'argent et une seconde étude sur les institutions financières de la zone pour identifier le meilleur moyen de distribution de l'argent doivent être réalisées avant l'intervention.

- **Étude des moyens d'existence à Balleyara axée sur le genre**

Les limites évidentes de la participation des femmes dans le système de marché des caprins identifiées dans cette étude PCMMA suggèrent qu'il existe un potentiel pour un projet sur les moyens d'existence ciblant les femmes de Balleyara. Un tel programme chercherait à aider les femmes à accéder aux nouvelles sources de revenus, dans le système de marché de caprins ou ailleurs. Comme l'étude PCMMA n'a pas exploré ce sujet de façon suffisamment détaillée pour permettre l'élaboration d'un programme, il est recommandé de mener une étude plus approfondie axée sur les barrières ne permettant pas aux femmes d'occuper plusieurs rôles dans les systèmes de marché du bétail et sur d'autres sources potentielles de revenus appropriées.

Annexe

Annexe A. TDR pour l'étude PCMMA au Niger

Termes de Référence :

Etude de Marchés dans les situations pré-crise (PCMMA)

Niger, juin-juillet 2015

Dates de l'étude : 29 juin- 15 juillet, 2015

Agence organisatrice: International Rescue Committee

Agences impliquées : L'étude sera un effort multi-agence dans lequel des membres du staff des ONGs sélectionnées qui sont actives dans la zone de l'étude seront invités à participer. Veuillez s'il vous plaît contacter M. Patrice Comoe Boa, Coordinateur du Programme de Moyens d'Existence, IRC, patricecomoe.boa@rescue.org, pour proposer la participation de votre agence/staff dans l'étude.

Objectifs et vue d'ensemble du « PCMMA »:

L'étude de marchés dans les situations de préparation, urgence et relèvement (PCMMA) est une ressource pratique et méthodique pour guider les praticiens dans l'analyse de marchés et les chefs d'équipe à conduire des études de marché avant les urgences pour pouvoir anticiper l'impact d'un choc spécifique sur le marché. Le « PCMMA » a été développé en 2014 par l'IRC et par Oxfam avec le soutien de l'Union Européenne à travers le mécanisme « Enhanced Response Capacity » et par le peuple américain à travers l'Agence des Etats-Unis pour le Développement International (USAID). Il s'appuie sur des expériences précédentes avec la cartographie et l'analyse des marchés de base dans les contextes « pré-crises. » Quoique le PCMMA soit basé sur la méthodologie EMMA, il ne remplace pas des outils existants d'analyse de marchés ; pourtant il cherche à servir comme un guide pour appliquer ces outils dans les contextes « avant crise, » surtout dans des contextes qui sont susceptibles aux crises humanitaires récurrentes.

Le PCMMA est conçu pour aider des agences à améliorer la préparation, informer des efforts de planification de prévoyance et contribuer au développement des programmes de la réduction des risques de catastrophe, tout en identifiant des points faibles des systèmes du marché qui risquent d'être vulnérables aux chocs. Accélérer la vitesse des réponses d'urgences ou renforcer les systèmes de marché avant des crises pourrait potentiellement réduire l'impact des désastres sur les vies et les moyens d'existence, et commencer à répondre à la nature longue-terme ou chronique de la pauvreté et de la vulnérabilité. Comme le PCMMA reste toujours une approche relativement nouvelle, l'IRC a dévoué des ressources à trois études « pilotes » de PCMMA dans des pays susceptibles aux crises en 2015. Ces études pilotes serviront à générer de l'apprentissage qui peut aider à raffiner l'approche et le document de guide,

Pendant qu'elles fourniront des informations qui peuvent soutenir les efforts stratégiques et opérationnels des agences humanitaires. Ces études pilotes serviront également de développer la capacité dans l'analyse de marché au sein de la communauté humanitaire.

Au Niger, l'IRC, dans le cadre de la sécurité alimentaire et les moyens d'existence, travaille dans la région de Tillaberi, dans l'ouest du pays, et à Diffa, dans le sud-est, sur la frontière avec le Nigeria. Les deux régions connaissent des crises humanitaires graves mais distinctes. La sécheresse touche la région de Tillaberi tous les 3 à 5 ans, conduisant à des mauvaises récoltes et à l'insécurité alimentaire répandue, tandis que les inondations affectent des nombres de personnes moins significatives presque chaque année. La région de Diffa pour sa part connait un nombre croissant de réfugiés qui ont fui le Nigeria voisin pour échapper de la violence liée au groupe Boko Haram.

Au regard de la situation sécuritaire sensible au Diffa qui ne favorise pas une étude de marché à grande échelle, cet exercice PCMMA ciblera la région de Tillaberi, et en particulier le département de Balleyera. Elle prendra comme « scénario de crise » les inondations récurrentes qui touchent la zone ; une incidence spécifique d'inondation sera sélectionnée pendant la phase d'analyse préliminaire. A Tillaberi, l'IRC met en œuvre des programmes de sécurité alimentaire qui sont complémentés par des programmes de nutrition de Wash et de protection. . Ce PCMMA fournira aux ONG dans la région des informations nécessaires à soutenir des programmes basés sur les marchés ou « conscients » des marchés. Les objectifs spécifiques de l'analyse seront définis après plus de discussion avec l'équipe du pays et seront complémentaires aux données existantes, comme par exemples celles saisies par Oxfam en 2014 pendant un PCMMA sur les systèmes du marché du Mil et du maïs dans le département de Ouallam qui a focalisé en particulier sur les indicateurs de première alerte de la sécheresse.

Résultats souhaités du PCMMA

- Cartes de marché des systèmes de marchés critiques sélectionnés
- Calendrier saisonnier pour les systèmes de marchés critiques
- Rapport des conclusions et des recommandations pour chaque système de marché critique analysé
- Rapport concis sur l'apprentissage lié à l'approche PCMMA, sur l'utilisation des TIC dans les études de marchés, et sur l'intégration des questions de genre dans les études de marchés

Les résultats et recommandations clés seront présentés à la fin de l'étude. Des présentations par des membres de l'équipe à travers les structures de coordination nationales et régionales seront encouragées, et les rapports finaux seront disséminés à travers le site web EMMA (http://emma-toolkit.org/) et le dgroup Markets in Crises (https://dgroups.org/dfid/mic).

Région géographique de l'étude

L'étude PCMMA sera conduite dans des communes et aux marchés au niveau du département et des communautés dans des zones sélectionnées du département de Balleyera dans la région de Tillaberi qui ont une histoire liée aux inondations. Les sites exacts à visiter seront identifiés en consultation avec l'équipe du pays d'IRC et avec les différentes agences qui participeront dans l'exercice.

Marchés critiques pour l'analyse

Vu les contraintes logistiques, financières et analytiques, le nombre de marchés critiques à analyser pendant cette exercice sera limité à 2 à 3. Ces marchés couvriront des biens normalement affectés par les inondations qui sont fortement liés à la sécurité alimentaire et aux moyens d'existence de la population vulnérable dans le département de Balleyera. Dans un premier temps, l'équipe du pays IRC a identifié le bétail (soit le bétail, soit les petits ruminants) et les grandes cultures maraichères (soit le chou, soit la pomme de terre) comme les catégories de systèmes de marché à étudier. Les marchés exacts à analyser seront spécifiés après la phase d'analyse préliminaire mais avant le début de l'atelier, en consultation avec des autres experts qui connaissent bien le contexte.

Composition de l'équipe

L'étude sera gérée par le « Emergency Markets Officer », un personnel du siège d'IRC à New York. Elle aura le soutien du Coordinateur de Moyens d'Existence de l'IRC-Niger, qui servira comme « Markets Focal Point », un rôle crucial avec des dimensions administratives, logistiques et techniques, et d'un référent technique dans le TCI. A chaque système de marché qui sera étudié, sera allouée une équipe d' environ 2 membres, ce qui sera conduite par un chef d'équipe avec une forte compréhension théorique dans l'analyse des marchés. Les chefs d'équipe sont déjà identifiés, mais l'IRC cherche toujours 5 à 10 personnes des autres ONG actives dans la zone pour servir comme les membres d'équipe.

Membres de l'équipe

La collecte de données se fera par 5 à 10 membres du personnel des ONG qui sont actives dans la région de Tillaberi et qui participeront dans cette étude. Ces personnes doivent posséder une bonne connaissance des programmes humanitaires et des principes de base des systèmes de marché, en plus d'une bonne capacité d'analyse et de l'expérience dans la collecte de données sur le terrain. La formation et les séances d'analyse des résultants se passeront en français.

Des autres organisations actives dans la zone sont invitées de proposer un ou deux membres de leur personnel pour participer dans l'étude. Ces agences sont exigées de couvrir les coûts liés à leur staff (salaires, per diem, logement, communication) pendant la période de l'étude, et de contribuer au soutien logistique (surtout au niveau des véhicules et de l'essence).

Durée de l'étude et heures du travail

Pour les membres de l'équipe, 10 jours, du 1er à 15 juillet 2015. Voir le programme en-dessous.

- Tous les participants doivent anticiper des longues heures du travail. Pourtant les heures sur le terrain seront minimisées en reconnaissance de la période du carême qui sera en cours.
- Tous les participants doivent s'engager à travailler pendant la durée de l'étude.

Programme pour l'étude PCMMA, Niger 2015																				
Activité	**juin**				**juillet**															
	s	d	l	ma	me	j	v	s	d	l	ma	me	j	v	s	d	l	ma	me	j
	27	28	29	30	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Participants internationaux arrivent à Niamey																				
Atelier pour les chefs d'équipe (mentees)																				
Briefing de sécurité																				
Formation/ atelier pour les autres membres de l'équipe																				
Essai de questionnaires (à Niamey)																				
Préparation pour le terrain																				
Collecte de données																				
Débriefing/ analyse en salle																				
Analyse de données, développement des recommandations, préparation des rapports																				
Communication des résultats																				
Départ participants internationaux																				

Administration et ressources nécessaires :

L'équipe technique de moyens d'existence du siège de l'IRC se chargera des frais de voyage et per diems du staff international qui participeront dans l'étude. Elle couvrira également le coût de logement de tous les participants internationaux, si leurs organisations ne peuvent pas fournir leur propre logement. Les employeurs des chefs d'équipe seront responsables de leurs vols internationaux et de leur per diem pendant l'étude. IRC-Niger soutiendra l'étude avec les aspects logistiques et administratifs, y compris l'obtention des visas, le logement, la réservation d'une espace pour l'atelier et le transport pendant l'étude. Quoique l'équipe ERD au siège ait quelques fonds disponibles pour les coûts de l'étude au Niger, ces fonds ne sont pas suffisants pour couvrir le coût global de l'étude, et donc l'équipe pays est exigée de contribuer à ces besoins comme possible. L'équipe au siège demandera de la documentation de toute contribution financière ou en nature pour satisfaire les demandes du bailleur.

Méthodologie

L'étude utilisera la méthodologie expliquée dans le guide PCMMA, ce qui comprend 15 étapes. On essayera de compléter le gros des étapes 1 à 6 avant le début de l'étude.

1. *Comprendre le contexte*	- Déterminer le scenario de crise - Déterminer les objectifs de la réponse OGB et les besoins critiques des populations si la crise se produit
2. *Définir l'objectif du PCMMA*	- En fonction des objectifs du PCMMA, déterminer quelles sont les informations relatives au marché qui sont manquantes
3. *Obtenir l'appui des responsables des agences impliquées*	- Identifier un Point Focal Marché (PFM) - Discuter le scénario de crise et les marchés critiques sélectionnés avec les experts locaux dans les secteurs sécurité alimentaire et moyens d'existence et avec des représentants des organisations participantes dans l'étude
4. *Choix des systèmes de marché critiques et questions d'analyse*	Choisir deux ou trois systèmes de marchés critiques en fonction de la réponse ONG déterminée dans le "scenario de crise et réponse attendue" ; - Déterminer les questions auxquelles le PCMMA va répondre -Choisir la zone géographique à être couverte par l'étude
5. *Revue de données secondaires*	- Rassembler l'information pertinente existante sur les systèmes de marché sélectionné, le groupe cible et les moyens de subsistance au Balleyera. - Identifier les informations existantes et manquantes pour répondre à chaque question clé.
6. *Préparation logistique*	- Finaliser l'agenda - Finaliser la liste des participants- confier des devoirs aux participants - Prévoir les véhicules nécessaires à la collecte de données et le matériel nécessaire à la formation et la collecte de données
7. *Confirmation des étapes précédentes avec l'équipe marché*	- Présenter à l'équipe marché les objectifs de l'exercice - Présenter scenario de crise et réponse attendue - Présenter les résultats de la revue documentaire. - Confirmer la sélection des marchés critiques et des questions d'analyse - Identifier les marchés à visiter
8. *Analyse et cartographie préliminaire*	- Sélection du moment de l'analyse, chaque équipe se sépare par marché critique - En groupe, par marché critique, identification pour chaque système de marché des acteurs clés à interviewer et des endroits à visiter -En groupe, par marché critique, dessiner la première carte de référence et de crise, le calendrier saisonnier - En groupe, par marché critique, premières analyses

9. Collecte de données	- En fonction des données manquantes et des questions d'analyse, chaque team leader développe les outils de collecte de données - Formation des équipes aux outils de collecte de données-pilotes et feedback - Collecte et enregistrement des données - Session de débriefing quotidien
10. Finalisation des cartes de marché	- Finaliser les cartes et leurs narratifs - Finaliser le calendrier saisonnier
11. Analyse du « gap » et du marché	- Calculer le gap - Analyser les cartes - Répondre aux questions d'analyse
12. Sélection des options de réponse	- En fonction de l'analyse de marché, identifier les options de réponse pertinente et faisable à mettre en œuvre avant et après la crise - Définir la "chronologie de la crise" - Soumettre les résultats à certains informateurs clés
13. Suivi de marché	- Déterminer les indicateurs de marché à suivre: a) pour avoir une carte des marchés à jour b) dans la cadre de la mise en œuvre de la réponse déterminée à l'étape 12
14. Formalisation et communication des résultats	- Préparation d'un rapport par système de marché critique - Préparation d'un rapport global - Présentation des résultats

Annexe B. Composition de l'équipe

Nom	Organisation	Rôle dans l'exercice
Emily Sloane	IRC	Formateur, chef de l'étude
Patrice Comoe Boa	IRC	Point focal marché
Virginia Careri	WHH	Co-chef d'équipe - CHOU
Julie Mayans	Solidarités International	Co-chef d'équipe - CHOU
Jackie MacLeod	IRC	Co-chef d'équipe - CAPRINS, point focal genre
Kassoum Ouattara	CRS	Co-chef d'équipe - CAPRINS
Cisse Ibrahim Soumana	IRC	Membre de l'équipe - terrain et analyse
Boureima Zoubeirou Yahaya	IRC	Membre de l'équipe - terrain et analyse
Sani Issa Maman Nourou	IRC	Membre de l'équipe - terrain et analyse
Abdou Habsatou	IRC	Membre de l'équipe terrain
Abdoulaye Amadou	IRC	Membre de l'équipe terrain
Ibraime Tidjani Hamadou	IRC	Membre de l'équipe terrain
Mahaman Dit Dijbril Abdoulahi	IRC	Membre de l'équipe terrain
Rosa Akbari	IRC	Référent technique TIC
Natalia Stringin	IRC	Référent technique genre

Annexe C. Compte rendu des entretiens complétés

Équipe chou				
Catégorie d'entretien	**Site d'entretien**	**No. d'entretiens**	**No. avec des femmes**	**No. avec des hommes**
Ménage	Balleyara, Villages : Jidicamat, Indikitan, Tamijir	17	6	11
TOTAL, Ménages		**17**	**6**	**11**
Vendeur	Marché central de Balleyara ; Filingué	8	5	3
	Niamey (Petit marché)	1	0	1
TOTAL, Vendeurs		**9**	**5**	**4**
Informateur clé	Balleyara	6	0	6
	Niamey	7	1	6
TOTAL, Informateurs clés		**13**	**1**	**12**
Discussion "Focus group"	Balleyara: Village Tamijir	1	0	6

Équipe caprins				
Catégorie d'entretien	**Site d'entretien**	**No. d'entretiens**	**No. avec des femmes**	**No. avec des hommes**
Ménage	Zarmey, Alkama Souley, Balleyara	20	11	9
Vendeur	Tabala	4	Not specified	Not specified
	Damana	9	Not specified	Not specified
	Balleyara	11	1	10
TOTAL, Vendeurs		**24**	Not specified	Not specified
Informateur clé	Balleyara, Niamey, Tagazar	9	Not specified	Not specified
Discussion "Focus group"	Alkama Souley, Zarmey	2	n/a	n/a

Annexe D. Liste d'informants clés

Nom	**Entité**	**Titre**
Informants clés - les deux équipes		
Moussa Seydou Agali	Préfecture de Baleyara	Secrétaire Général
Informants clés - système de marché du chou		
Salifou Souma	Direction départementale de l'agriculture - Balleyara	Directeur + point focal du comité sous-régional de PGRCA
Al Haji Hadamou Ibrahim Afulan	COGES (comité de gestion du marché) - Balleyara	Président du comité de marché
Abouda Goumar	Groupement Agricole « Agaye Foga » - Balleyara	Président
Idrissa Hama	Producteur /Grossiste/Détaillant de chou - Balleyara	
Lawali Amadou –	Représentant du chef de village d'Indikitan - Balleyara	
Tahirou Amza	FCMN – Fédération de Coopératives maraichères du Niger - Niamey	Directeur FCMN
Idée Yacouba	Direction Générale de l'Agriculture - Niamey	Directeur Filière Agricole
Seyni Souley Yankori	RECA – Réseau National des Chambres d'Agriculture - Niamey	Chargé de Programmes
Fanta Mady Cissé Sofiétan	RECA – Réseau National des Chambres d'Agriculture - Niamey	Chargé de suivi des prix
Barkiré Bourahime Gabdakoye	Haut Commissariat à l'initiative 3N - Niamey	Conseiller technique agricole
Demader Boureima	Grossiste - Niamey	

Mahamadou Adamou	Détaillant Marché Niamey	
Francis Djomeda	Welthungerhilfe - Niamey	Représentant Pays
Informants clés - Caprins		
Abdouramane Adoum	Comité de Gestion (COGES) - Balleyara	Secrétaire Général
Saliou Daouda		Secrétaire à l'Organisation
Amadou Oumarou di Akali		Représentant des Eleveurs de Baléyara
Maman Sani Maman	Direction Générale de la Production et des Industries Animales	Directeur de la Promotion des Filières Animales et Qualité
Bagoudou Maidaji	FAO	Expert en Elevage
Moctar Seyni	Commune de Tagazar	Maire
Dr. Atté Issa	SIM Betail	Directeur des Statistiques
Mamadou Kombi	Département de l'Elevage de Balleyara	Directeur
El Hadj Sahabi	Vendeur Acheteur / Exportateur de Bétail	
Boukary Abdou Razac	3N - Niamey	Conseiller Technique

Annexe E. Explication de la population cible

Système de marché de chou :

Selon la source INS 2014, la % des ménages d'agriculteurs dans la population est du 79% (soit 14 285 ménages) environ 90% (11 285) pratiquent les cultures maraichères (11 285), ce qui donne un total des ménages producteurs maraichères de 10.156. En fonction des résultats des enquêtes de terrain et des entretiens avec les informateurs clés, on a retenu le partage entre les différents catégories des producteurs en mesure d'environ le 40% , 50% et 10% respectivement pour les petits, moyens et gros. D'ici les montants arrondi de presque 5 000 moyens producteur et 1 000 de gros.

C'est ainsi important souligner que cette subdivision est faite en fonction des ha de culture maraichère et de volume estimatif de production, mais ne correspond pas forcement aux catégories socioéconomiques. Selon les critères HEA, les moyens producteurs pourront inclure les ménages très pauvres/pauvres, ainsi que les gros les ménages pauvres/moyens, en fonction de la prévalence de leurs moyens d'existence.

Système de marché des caprins :

L'estimation du nombre des ménages dans la population cible est fondée sur les données du profil HEA de la zone agropastorale du département de Tillabéri. La population totale du département étant de 107 134 habitants (soit 14 285 ménages), les nombres des ménages pauvres et moyennement pauvres ont été obtenus sur la base des pourcentages suivants :

- Selon le profile HEA, les ménages très pauvres représentent **20%** de la population et possèdent entre 0 et 2 caprins. Selon notre définition de ménages pauvres dans le cadre de la présente étude, les ménages pauvres possèdent entre 1 et 2 caprins. Ces ménages se retrouvent donc dans la catégorie de ménages très pauvres du profile HEA.

- Selon le profile HEA, les ménages pauvres représentent **38%** de la population et possèdent entre 1 et 2 caprins. Selon notre définition de ménages pauvres dans le cadre de la présente étude, les ménages pauvres possèdent entre 1 et 2 caprins. Ces ménages se retrouvent donc dans la catégorie de ménages pauvres du profile HEA.

20% + 38% correspondent à **58%** de la population (8 285 ménages) qui se retrouve dans la catégorie de ménages pauvres.

- Selon le profile HEA, les ménages moyens représentent 20% de la population et possèdent entre 3 et 15 caprins. Selon notre définition de ménages pauvres, les ménages pauvres possèdent entre 1 et 2 caprins. Nous avons alors estimé que les ménages possédant 3 à 5 caprins sont plus nombreux que ceux qui possèdent 6 à 15 caprins, ce qui nous a conduit à considérer 15% des ménages provenant de cette catégorie (2 143 ménages) sur la base de la catégorisation du profile HEA.

La différence fondamentale entre les deux catégories de ménages est que les ménages moyennement pauvres disposent de plus de petits ruminants notamment les caprins qu'ils peuvent vendre pour satisfaire leurs besoins en vivres et faire face à leurs dépenses courantes (santé, éducation des enfants, condiments, savon, etc.). Les ménages pauvres ne disposent que d'un ou deux caprins. Etant donné que les chèvres sont généralement conservées pour la reproduction, la plupart de ces ménages disposent de moins deux caprins destinés à la vente. Alors, les ménages qui sont dans cette catégorie tombent facilement dans des stratégies négatives de survie en vendant leurs chèvres normalement destinées à la reproduction.

Annexe F. Calendriers saisonniers

Calendrier Saisonnier: CHOU, Département de Baléyera, région de Tillaberi, Niger												
Activités / Contexte	**Jan**	**Fev**	**Mar**	**Avril**	**Mai**	**Juin**	**Juillet**	**Aout**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dec**
Achat semences												
Préparation terrain										X		
Semis en pépinière												
Repiquage												
Entretien	X										X	X
Récolte												
Vente Chou												
Prix sur le marché	**Bas**		**Elevé**		Pas de production à Baleyara						**Trés Elevé**	
Disponibilité de chou sur le marché	**Elevé**		**Moyenne**								**Faible**	
Disponibilité de semences					Limitée							

Légende:

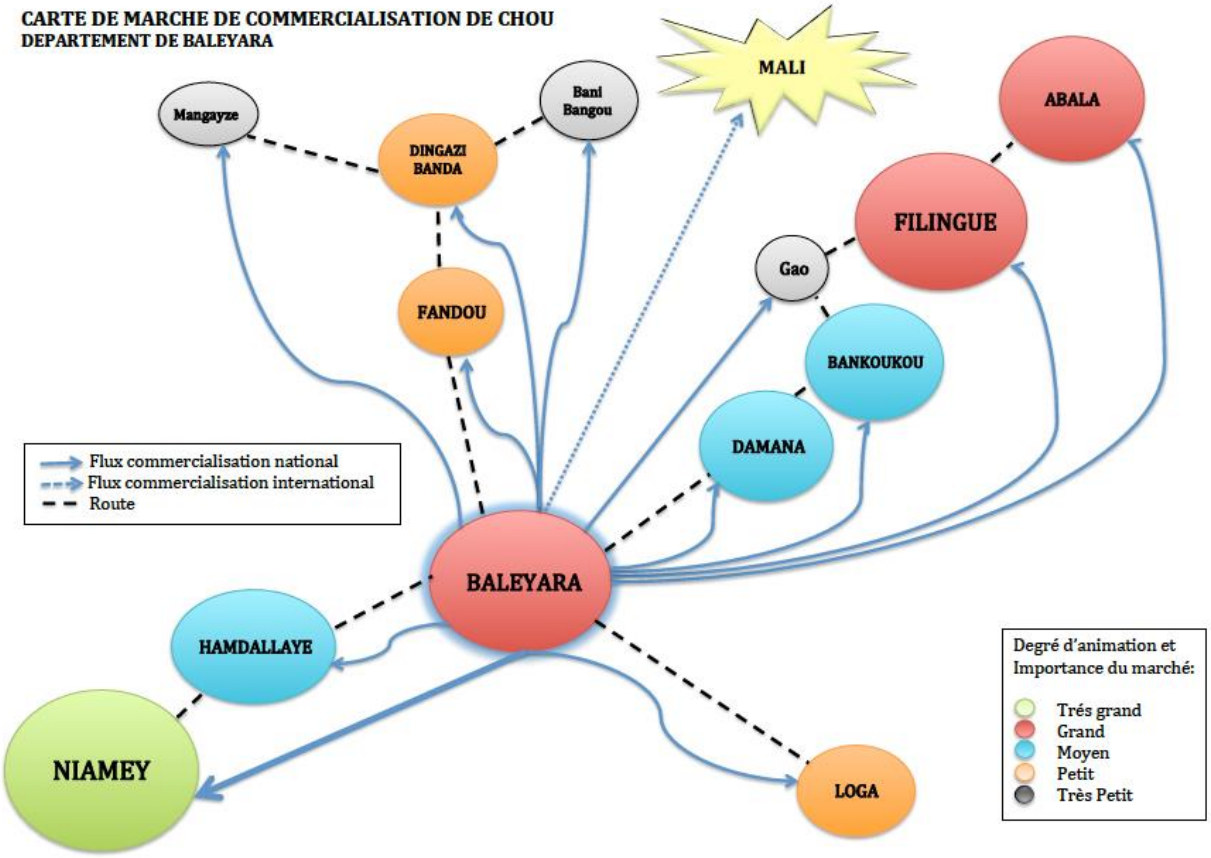
X Amendement

Possible

Activités/ Événements	Calendrier Saisonnier: CAPRINS, Département de Baléyera, région de Tillaberi, Niger											
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Major Activités												
La plupart des producteurs vendent des caprins												
La plupart des producteurs achètent des caprins												
Période de prix élevés et de prix bas					Prix bas			Prix élevés				
Période de forte production laitière												
Période d'abondance de fourrage												
Disponibilité de fourrage			rareté du stock						reconsitution du stock			
Période de transhumance	retour						Transhumance			retour de transhumance		

Représentation de caprins au marché	forte	faible						forte		
SHOCS ET RISQUES										
Période d'inondation										
Maladies de caprins: Parasitoses, maladies infesteueses symptomatiqes, et dermatoses										
Pestes des petits ruminants (clavele, charbons)										
INTERVENTIONS										
Période de vaccination (État)	maladies respiratoires et pestes				Peste et maladies transmises par l'eau				maladies respiratoires et pestes	
Vente aux prix modérés aliments de bétail (Etat)										

Annexe G. Carte des marchés principaux du commerce de chou, Baléyara et ailleurs

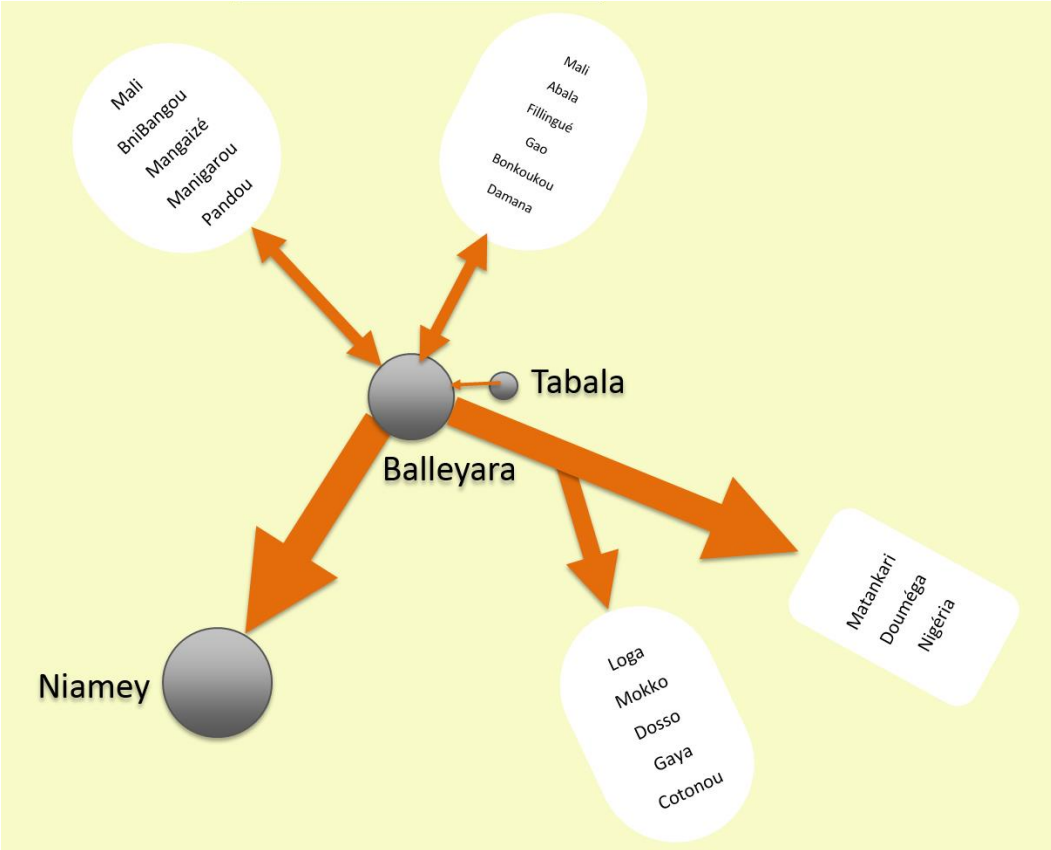


Annexe H. Carte de la chaine d'approvisionnement des caprins

Le schéma ci-dessous présente la chaine d'approvisionnement du marché des caprins de Baléyara :

- La ville de Niamey absorbe un flux important de caprins provenant de Baléyara. Une partie des caprins transite par Niamey à destination du Ghana. Les flux à destination du Ghana sont importants à l'approche des grandes fêtes telles la Tabaski, Noël et la fête du nouvel an.
- Les caprins sont exportés essentiellement vers le Nigéria via Loga, Mokko, Dosso, Matankari et Douméga.
- Une partie moins importante des caprins sont exportés vers le Bénin via Loga, Mokko, Dosso et Gaya.
- Le Mali approvisionne le marché de Baléyara en caprins qui transitent par deux axes : l'axe de Abala, Filingué, Gao, Bonkoukou et Damana au Nord-Nord-Est et l'axe de BaniBangou, Mangaizé, Hanigarou et Fandou au Nord-Nord-Ouest.
- Le Mali s'approvisionne également en caprins à partir du marché de bétail de Baléyara en empruntant les axes ci-dessus cités. Il s'agit des mêmes commerçants de bétail qui viennent vendre des caprins d'une race recherchée au Niger et en retour achètent des caprins d'une race recherchée au Mali.

Chaine d'approvisionnement du marché des caprins de Baléyara



Annexe I. Prix dans la chaine d'approvisionnement de chou pendant les différentes saisons

SAISON FROIDE								
Producteurs	Commerçants	Grossistes	Demi-Grossistes	*% max*	Détaillants	*% max*	Consommateurs	*% max*
Gros	Niamey	2.500 - 4.000	3.500 - 4.500	*13%*	7.000 - 10.000	*150 %*	20.000 -25.000	*150 %*
		-	3.500	-	5.500 - 6.000	*33%*	20.000 -25.000	*300 %*
	Régionaux	1.600 - 3.000	-	-	3.500 - 5.000	*67%*	10.000 - 20.000	*300 %*
		-	3.500	-	5.000 - 6.000	*71%*	10.000 - 20.000	*230 %*
Moyens	Locaux	1.600 - 3.000	-	-	5.000 - 6.000	*100 %*	7.500 - 20.000	*230 %*

SAISON CHAUDE								
Producteurs	Commerçants	Grossistes	Demi-Grossistes	*% max*	Détaillants	*% max*	Consommateurs	*% max*
Gros	Niamey	10.000 - 12.000	-	-	12.000 - 20.000	*67%*	20.000 - 50.000	*150 %*
	Régionaux	4.500 - 7.500	-	-	7.500 - 12.500	*67%*	20.000 - 50.000	*300 %*
Moyens	Locaux	5.000 - 10.000	-	-	10.000 - 20.000	*100 %*	30.000 - 35.000	*75%*
Autres	Niamey/ Régionaux	10.000 - 12.000	15.000 - 17.000	*42%*	20.000 - 30.000	*76%*	35.000 - 125.000	*317 %*

Annexe J. Tableau de synthèse de la répartition des rôles et revenus entre hommes/femmes dans le système de marché de chou

Activité maraîchère: chou	En grande majorité pratiquée par les femmes
Production	Les hommes s'occupent surtout des grandes parcelles (>0,25ha). Les femmes s'occupent des petites parcelles et/ou du jardin potager autour de la maison (<0,25ha) et ont plus ou moins de difficultés d'accéder à la terre (notamment dans les zones où la femme n'hérite pas de la terre). Le long du lit du dallol, certaines femmes arrivent à négocier l'accès aux terres communautaires avec les chefs de village.
Transformation	Les femmes s'occupent du séchage des feuilles de chou pour les conserver pour la période de soudure. Certaines arrivent aussi à en vendre une partie.
Commercialisation	Les femmes s'occupent principalement de la commercialisation, soit en vendant directement au grossiste la production de ses parcelles, soit en vendant au détail au marché proche.

	L'homme s'occupe parfois de la commercialisation lorsqu'il faut vendre en gros ou en détail sur des marchés plus éloignés.
Revenus	Gérés principalement par les hommes que ce soit les femmes ou les hommes qui commercialisent (parfois en concertation conjointe avec la femme).

Annexe K. Cadre des options de réponse : Chou

Ce cadre donne des recommandations pour renforcer les capacités et le revenu des groupes cibles dans le système de marché du chou. Ces recommandations se basent sur les faiblesses du système de marché analysées lors de l'étude, notamment liés à la saisonnalité du marché.

Option de réponse	Avantages	Inconvénients	Faisabilité
PRODUCTION DU CHOU			
Améliorer l'accès au crédit pour les intrants (semences, produits phytosanitaires) notamment pour les moyens producteurs (avec peu de capacité d'investissement mais des potentialités d'augmentation de la surface cultivée)	Permet aux producteurs de se responsabiliser, de choisir eux-mêmes leurs intrants, et d'augmenter leurs capacités de production.	Risque de surendettement des ménages les plus vulnérables déjà endettés et ne maîtrisant pas bien le système de crédit	Moyenne
Améliorer l'accès à des variétés de chou adaptées aux différentes saisons (froide et chaude) pour les moyens et gros producteurs	Permet d'élargir le cycle de production aux périodes habituellement peu cultivées.	Difficulté d'introduire de nouvelles variétés différentes des traditionnelles (méfiance des producteurs).	Forte
Formation et encadrement technique aux pratiques maraîchères améliorées (association de cultures, traitement biologique, etc.) pour les moyens producteurs	Durabilité des résultats Renforcement des capacités des producteurs	Nécessite du temps et beaucoup de moyens notamment humains. Peu de capacités des services techniques agricoles locaux à assurer le suivi.	Forte
Aménagements hydro-agricoles (systèmes de drainage, irrigation, barrages) au niveau des villages voir des sous zones à travers des groupements de producteurs (ou coopératives) maraîchers	Infrastructures durables pour la communauté. Bénéfice global pour les productions agricoles (pas seulement le chou). Bénéfice indirect pour les communautés (gestion plus durable des ressources)	Demande des moyens financiers et des compétences techniques importantes. Nécessite l'engagement des autorités locales voir nationales.	Moyenne
COMMERCIALISATION DU CHOU			
Structuration des producteurs et organisation de la filière (cible moyens et gros producteurs et les différents types de	Durabilité des résultats Implication directe des groupes cibles et des autorités	Nécessite du temps et beaucoup de moyens notamment humains. Peu de capacités des services	Moyenne

commerçants ainsi que les structures de l'Etat)	Renforcement des capacités d'acteurs variés	techniques agricoles locaux à assurer le suivi.	
Appuyer la diversification des sources de revenu autres que le chou (culture de moringa, …) pour renforcer les capacités des moyens producteurs de faire face à la période d'excès de la demande, augmenter la compétitivité global du marché de chou et éviter les risques liés à la monoculture	Renforcement de la résilience des moyens d'existence Améliore l'accès à de nouvelles sources de revenus et protège les moyen producteurs en cas de chute du prix de vente Plus grande diversité alimentaire pour les populations locales.	Difficulté d'introduire de nouvelles cultures différentes des traditionnelles (méfiance des producteurs).	Forte
Promouvoir les techniques de conservation/transformation auprès des moyens et gros producteurs	Certaines pratiques existent déjà localement. Permet la diversification des revenus, d'éviter les pertes liées à la vente des produits frais. Forte implication des femmes dans cette activité.	Nécessite du temps et beaucoup de moyens notamment humains pour réaliser les formations. Nécessite que la demande en produits transformés augmente	Forte
Améliorer l'accès à l'information sur le marché pour les producteurs et les petits commerçants	Améliore durablement la maîtrise des opportunités du marché. Permet d'équilibrer les niveaux de compétition entre les différents acteurs de la chaîne de marché.	Nécessite des supports d'information et de communication adaptés à la population rurale.	Forte
Améliorer l'accès à des moyens de transport (charrettes, camions…) pour les moyens producteurs et les petits commerçants à travers un appui direct ou en favorisant l'accès au crédit	Elargit les potentialités de commercialisation autant en volume que géographiques.	Activité coûteuse et ciblant un nombre restreint de bénéficiaires	Moyenne

Questionnaires – Ménage CHOU– PCMMA Niger/Tillaberi

juillet 2015

Nom d'enquêteur:		
Nom de personne interviewée?		**Sexe** :
Numéro de contact:		
# de personnes dans le ménage:	Hommes : femmes : garçons : filles :	

Caractéristiques socio-économiques		
A. Quelles activités contribuent principalement au revenu de votre ménage? B. Répondez par ordre de priorité (responses from the previous question will be ranked)	Cultures pluviales , cultures maraîchères , élevage , petit commerce , vente main d'œuvre , exode , artisanat , autre (préciser :…….)	
C. En moyenne, quel est le revenu total mensuel de votre ménage?	Réponse consistera d'un chiffre, suivi par FCFA	
D. En moyenne, quel est le montant de vos dépenses mensuelles ?	Réponse consistera d'un chiffre, suivi par FCFA	
E. Comment votre ménage a été affecté par les dernières inondations ? Plusieurs options possibles	Champs inondés ou inaccessible Perte des semences Perte des récoltes Perte de bétail Perte de fourrage Routes et pistes impraticables Autres ……..	
F. Cette perte de revenus vous a obligé à adopter des stratégies d'adaptation ?	Oui non	
G. Si oui à la question précédente, quelles stratégies ? préciser si certaines stratégies sont adoptées spécifiquement par les femmes ou les	HOMMES Vente animaux, changement des habitudes alimentaires, exode, vente main d'œuvre, réduction de dépenses	FEMMES Vente animaux, changement des habitudes alimentaires, exode, vente main d'œuvre, réduction de dépenses

hommes ? si c'est une stratégie du ménage, cocher hommes et femmes.	éducation/santé, endettement, autres……..	éducation/santé, endettement, autres……..
Partie **spécifique** au producteur de chou		
	décembre 2013	**décembre 2014**
H. Si vous êtes agriculteur, produisez-vous du chou ?	Oui non	
I. Combien de Ha de productions agricoles avez-vous ? Combien de Ha de chou ?	Ha cultures agricoles : Ha culture chou :	
J. Comment vous vous approvisionnez en semences de chou?	Auprès de qui : Où est-il situé ? :	
K. Y a-t-il des moments de l'année où c'est difficile de trouver des semences de chou? L. Si oui, pendant quels mois dans l'année est-il difficile ?	Oui Non J F M A M J J A S O N D	Oui Non J F M A M J J A S O N D
M. Si c'est difficile, quelles sont les raisons ?		
N. De quel mois à quel mois récoltez-vous du chou? Cocher les mois	J F M A M J J A S O N D	J F M A M J J A S O N D
O. Qui dans votre ménage s'occupe de la production du chou ? Plusieurs options possibles (need to fix this – multiple select is not working)	Hommes, femmes, garçons, filles	Hommes, femmes, garçons, filles
P. Qui dans votre ménage s'occupe de la commercialisation du chou ? Plusieurs options possibles	Hommes, femmes, garçons, filles	Hommes, femmes, garçons, filles
Q. Combien de chou avez-vous récolté par saison sèche?	Saison sèche 2013-2014 Options pour unités : Sac de 25 kg Sac de 50 kg Sac de 100 kg Autre (spécifier)	Saison sèche 2014-2015 Options pour unités : Sac de 25 kg Sac de 50 kg Sac de 100 kg Autre (spécifier)
	décembre 2013	**décembre 2014**

R. Quelle part de la production de chou vous gardez pour la consommation de votre ménage? Quelle part pour la vente ?	Consommation : % Vente : %	Consommation : % Vente : %
S. Sur la part consacrée à la vente, à qui vendez-vous (préciser la répartition en %)	ménages …% commerçant détaillant ….% commerçants grossiste ….% autres (specifier……) ….%	ménages….% commerçants détaillant ….% commerçants grossiste ….% autres (specifier…..) ….%
T. A quelle fréquence vendez vous vos choux ?	Journalière, hebdomadaire, autre ….	Journalière, hebdomadaire, autre ….
U. Quels sont les mois où le chou se vend le plus cher V. Quels sont les mois où le chou se vend le moins cher ?	Mois le moins cher: …… J F M A M J J A S O N D Préciser le prix pendant ces mois : …. FCFA/préciser l'unité Mois le plus cher: ……. J F M A M J J A S O N D Préciser le prix pendant ces mois : …. FCFA/ préciser l'unité	
W. Est-ce qu'il y a des périodes où vous n'arrivez pas à vendre toute votre production ?	Oui non Si oui, quels mois JFMAMJJASOND	
X. Si oui, quelles solutions peut-on mettre en place pour éliminer les contraintes qui vous empêchent de vendre plus?		
Y. Est-ce qu'il y a des périodes où vous n'arrivez pas à satisfaire la demande en chou ? Cocher la réponse et les mois	Oui non Si oui, quels mois : JFMAMJJASOND Pourquoi ? ……	
Z. Quel est l'importance de la vente de chou parmi la vente du reste des produits de vos cultures ? Une option possible	Faible, moyen, important, très important	
AA. Lors des dernières inondations de 2014, est-ce que votre ménage a reçu du soutien en intrants agricoles ?	Oui non - Type Pour chaque type identifié,	

BB. Quel(s) type(s) de soutien avez-vous reçu ?	- quantité de soutien : (préciser l'unité) - De qui : ONG, gouvernement, autres… - Quand : ……..
CC. Si des inondations similaires se renouvelaient cette année, aimeriez-vous recevoir de l'aide en soutien à votre production de chou ? DD. Quelle forme de soutien aimeriez-vous recevoir ?	Oui non Réponse ouverte.

Questionnaires – Vendeurs CHOU– PCMMA Niger/Tillaberi

juillet 2015

Commune :

Date:

Nom et numéro de contact : …….	**Nom du marché ou localisation:**…….	**Type d'acteur:** Détaillant ….. Demi Grossiste … Grossiste ….
Type des informations	**Décembre 2013**	**Décembre 2014**
« Nous voulons comprendre comment fonctionne votre commerce. Nous allons vous poser des questions sur votre mode d'approvisionnement puis sur la vente sur le marché. »		
EE. Combien de mois dans l'année vendez-vous du chou ? Cocher les mois	JFMAMJJASOND	JFMAMJJASOND
FF. Combien de jours par semaine vendez-vous du chou ?		
PARTIE SUR L'APPROVISIONNEMENT		
GG. Quelle quantité de chou achetez-vous par semaine pour vous approvisionner ?		
HH. A quelle fréquence vous vous approvisionnez? Choisir une option	Journalière… , hebdomadaire…., autre….	Journalière….., hebdomadaire…., autre….

	Type de fournisseur	nb	Localisation	Prix (FCFA)	Unité de mesure	Mois	Achat à crédit
II. Qui sont vos fournisseurs ? Détailler la réponse pour chaque type de fournisseur en les numérotant du plus prioritaire (1) au moins prioritaire (3).	Auto-producteur Producteur … Détaillant …. Grossiste …..					JFMAMJJASOND JFMAMJJASOND JFMAMJJASOND	Oui non Oui non Oui non
PARTIE SUR LA VENTE							
JJ. Quels sont les mois où le chou se vend le plus cher et le moins cher ? Cocher les mois et préciser les prix	Mois le moins cher: JFMAMJJASOND prix : …. FCFA/ préciser unité…… Mois le plus cher: JFMAMJJASOND prix : …. FCFA/ préciser unité……						
KK. Quels sont les mois où vous vendez le chou en plus grande quantité ? en moins grande quantité ? Cocher les mois et préciser les quantités	Mois de grande vente: JFMAMJJASOND Quantité /jour: préciser unité…… Mois de petite vente: JFMAMJJASOND Quantité /jour: préciser unité……						
LL. Est-ce qu'il y a des périodes où vous n'arrivez pas à satisfaire la demande des clients ?	Oui non Si oui, quels mois : JFMAMJJASOND Pourquoi ? ……						

MM. Quelles solutions peut-on mettre en place pour éliminer les contraintes qui vous empêchent de vendre plus?						
NN. Qui sont vos clients ?	Type (consommateur, intermédiaire, détaillant, grossiste)	Nombre /semaine	Provenance	Type (consommateur, intermédiaire, détaillant, grossiste)	Nombre	Provenance
OO. Dans les périodes d'indisponibilité de chou, le remplacez-vous par d'autres produits ?	Oui non Si « oui », quel(s) produit(s) …….					
Combien gagnez-vous comme revenu de la vente du chou?	Revenu chou : …… FCFA/préciser la durée…….			Revenu chou : …… FCFA/ préciser la durée…….		
PP. Lors des dernières inondations, comment votre commerce a été affecté ?						
QQ. Quelle est votre stratégie pour éviter d'être affecté à nouveau par les inondations ?						
Autres observations						

Guide d'Entretien Equipe CHOU

PCMMA Niger / Balleyara - Juillet 2015

Autorités administratives (Préfet, Maire, ou leurs SG)

1) Pouvez-vous nous parler des cultures maraîchères plus particulièrement du chou et son importance pour la population du département de Balleyara (en tant que source de nourriture et en tant que source de revenu)?

2) Quelle sont la période, la fréquence, la durée moyenne des inondations dans le département ? (essayer d'établir un historique)

3) Quelle a été selon vous l'inondation la plus grave sur votre département ? quelles sont les prévisions pour la saison des pluies 2015 ?

4) Quelles sont les zones du département les plus affectées par les inondations ?

5) Comment les inondations affectent-elles les cultures maraîchères notamment le chou?

6) La Commune de Tagazar a-t-elle un Plan Communal de Développement ? Est ce que cela inclut les cultures maraîchères ?

7) La Commune d Tagazar possède-t-elle un Plan de Réduction des Risques de catastrophes ? Est ce qu'il existe des mesures de protection pour les cultures maraîchères ?

8) Auriez-vous des documents ou données statistiques sur les inondations et/ou les cultures maraîchères que vous pourriez partager avec nous ?

9) Auriez-vous des questions à nous poser ?

Services techniques agricoles

1) Pouvez-vous nous parler des cultures maraîchères plus particulièrement du chou et son importance pour la population du département de Balleyara ?

2) Avez-vous des statistiques à partager sur :

- Nb agriculteurs, nb maraîchers ;
- Existence de groupements/coopératives de maraîchers
- Zones de maraîchage et nb hectares pour chaque culture maraîchère, rendement à l'hectare;

- Volume de production de chou/maraîchage par saison (sur plusieurs années si possible), répartition auto-consommation/vente
- Noms et fréquence des marchés où se vendent les légumes produits dans le département (et aussi si il y a exportation);
- Variation du prix dans l'année ? système de suivi des prix ? offre/demande ?
- Nb commerçants maraîchers (détaillants, grossistes, intermédiaires) et variation dans l'année:
- Mode d'approvisionnement des semences de chou : origine, prix…

3) Est-ce qu'il y a des producteurs des semences de chou au sein du département de Baléyara ? Sinon, pourquoi?
4) Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les producteurs maraîchers ? À votre avis, qu'est-ce qui serait nécessaire pour qu'ils puissent augmenter leur revenu de la production maraîchère, surtout du chou ?
5) Quelle sont la période, la fréquence, la durée moyenne des inondations dans le département ? (essayer d'établir un historique)
6) Quelles sont les zones du département les plus affectées par les inondations ?
7) Quels sont les impacts des inondations sur les cultures maraîchères ? pouvez-vous nous donner comme exemple la dernière inondation la plus grave qui aurait affecté la zone de cultures maraîchères ?
8) Quelles sont les grandes lignes de la politique de l'Etat en matière de cultures maraîchères (y compris sa commercialisation) pour le département de Balleyara ?
9) Concernant la préparation aux inondations, quelles sont les solutions à mettre en place (au niv. Gouv, au niv. Ménage…) pour aider les producteurs maraîchers à ne pas être affectés ?
10) Auriez-vous des questions à nous poser ?

Président comité de marché

1) Comment fonctionne le marché central de Baleyara : qui s'occupe de la gestion ? quelles sont les régulations ? quelles sont les infrastructures et services disponibles ?
2) Avez-vous des statistiques à partager sur (préciser la saisonnalité):

- Nb de producteurs de légumes dans le département ? quelle partie commercialise sur le marché ?
- Existence de groupements/coopératives de maraîchers
- Nb de transporteurs de légumes
- Nb de grossistes, demi-grossistes, détaillants : données au niveau national ? au niveau de Baleyara (nb hommes/femmes)?
- Volume de chou/maraîchage vendu par saison sur le marché et exporté dans d'autres régions/pays (sur plusieurs années si possible)?
- Provenance d'autres régions/pays du chou vendu sur ce marché ?
- Noms et fréquence des marchés où se vendent les légumes produits dans le département (et aussi au niveau national et international);
- Marchés les plus importants dans le département ;
- Variation du prix dans l'année ? système de suivi des prix ? offre/demande ?

3) Quelles sont les difficultés rencontrées dans la commercialisation de légumes/chou dans le département ? quelles solutions à apporter ? Opportunités d'ajouter du valeur aux récoltes de légumes, surtout celles du chou ?

4) Les inondations affectent-elles le commerce des légumes dans ce département ? Si OUI, comment ? quelles solutions à apporter ?

Guide d'entretien FAO, RECA, FCMN, SIMA

- Existence d'un bulletin des prix pour marché légumes/chou : agence, fréquence, produits suivis, niveau administratif suivi (ex du bulletin hebdomadaire du SIMA Système d'Information sur les Marchés Agricoles, Ministère du Commerce Et de la Promotion du Secteur privé)
- Données statistiques sur la production (volume/ha) et le prix du chou en fonction des saisons au niveau Région/commune
- Données statistiques sur :
    - nb et types de producteurs (taille d'exploitations, revenus, clients..),
    - nb de commerçants (avec différences grossistes, semi-grossistes, détaillants en fonction des zones) au niveau Région/commune

- RECA : existence d'un document « les exploitations agricoles au Niger » actualisé au niveau départemental/communal ?

- FCMN : coopératives enregistrées à Baleyara ? fonctionnement d'une coopérative (avantages, inconvénients)

- Contraintes de production : achat semences (variétés, crédit…), produits phyto-sanitaires, production en saison sèche chaude

- Contraintes de commercialisation : y a-t-il des problèmes d'écoulement de la production vers des marchés plus éloignés ? y a-t-il de la concurrence des importations d'autres régions ou de l'étranger ? manque de capacités de transport et stockage ? possibilités de transformation (séchage) ?

- Inondations : impacts et mesures de prévention

Questionnaires Ménage – SUPPLEMENT CAPRINS– PCMMA Niger / Tillaberi

juillet 2015

1. Votre ménage possède-t-il ou a-t-il déjà possédé des chèvres ou boucs pour vente? *si oui, continuez le questionnaire, si non merci beaucoup*.	OUI ou NON	
2. Combien de têtes de chèvres et boucs est-ce que votre ménage possède actuellement ?	Nombre	
3. Est-ce que votre ménage a perdu des caprins pendant l'inondation de l'année passée ? 4. Si oui, combien ? 5. Si oui, quelles était la nature de la perte ? 6. Si votre ménage a vendu des caprins pendant ou après les inondations, quelle était la raison ?	Oui ou Non Nombre Mort dans les inondations, Mort à cause d'une maladie liée aux inondations, vente, autre Besoin de revenu accru, manque de fourrage, autre	
7. Qui dans votre ménage est responsable pour l'élevage des caprins ?	Apres Ramadan : Hommes, femmes, garçons, filles	Sept 2014 : Hommes, femmes, garçons, filles
8. Qui dans votre ménage est responsable de la vente des caprins?	Apres Ramadan : Hommes, femmes, garçons, filles	Sept 2014 : Hommes, femmes, garçons, filles
9. Où est-ce que les ménages comme le vôtre vendent des caprins?	Apres Ramadan : A la maison Dans la petite marche Dans la grande marche Autre_____	Sept 2014 : A la maison Dans la petite marche Dans la grande marche Autre _____

10. Quelles sont les principales catégories des gens qui achètent des caprins des ménages comme le vôtre ?	Apres Ramadan : Ménages agropastoraux de la commune Commerçants détaillants de bétail Commerçants grossistes de bétail Intermédiaires Bouchers ONG Autre à spécifier	Sept 2014: Ménages agropastoraux de la commune Commerçants détaillants de bétail Commerçants grossistes de bétail Intermédiaires Bouchers ONG Autre à spécifier
11. Est le prix qu'on vous paie pour une chèvre de deux ans et pour un bouc de deux ans est le même pour chaque catégorie d'acheteur ?	Oui ou Non	
12. Si, non - quel est le prix payé par chaque catégorie d'acheteur pour une chèvre de deux ans? 13. Si, non - quel est le prix payé par chaque catégorie d'acheteur pour un bouc de deux ans ?	Ici à mettre chaque catégorie de la question 10 avec une espace où il faut indiquer le prix	Ici à mettre chaque catégorie de la question 10 avec une espace où il faut indiquer le prix
14. Quels types de soutien est-ce que les ménages comme le vôtre ont reçu de la part de l'Etat et des ONG au niveau de l'élevage des caprins après les dernières inondations?	Etat	ONG
	Aucun, achat des caprins, médicaments pour les caprins, fourrage pour les caprins, don des caprins, conseils techniques, autre	Aucun, achat des caprins, médicaments pour les caprins, fourrage pour les caprins, don des caprins, conseils techniques, autre
15. Si vous devrez recevoir de l'aide pour restaurer vos pertes des caprins dues à une inondation, quand voudriez-vous recevoir cette aide?	animaux, argent en espèces, coupons, autre (spécifier)	
16. Quand serait le bon moment pour des ONG de donner de l'aide pour aider les gens à remplacer leurs caprins après une inondation ?	Pendant l'inondation, juste après la retraite de l'eau, 1 à 2 moins après la retraite de l'eau, 3 mois ou plus après la retraite de l'eau	

17. Pourquoi ?	Réponse ouverte
18. Avez-vous entendu parler des ONG qui achètent des caprins des ménages pour le déstockage après les inondations ? 19. Si oui, pensez-vous le prix d'achat par les ONG était juste ? 20. Quand serait le bon moment pour des ONG d'acheter des caprins suite à une inondation ? 21. Pourquoi ?	Oui ou Non Oui ou Non Pendant l'inondation, juste après la retraite de l'eau, 1 à 2 moins après la retraite de l'eau, 3 mois ou plus après la retraite de l'eau Réponse ouverte

Questionnaires – Vendeurs de Bétail – PCMMA Niger/Tillaberi

juillet 2015

Commune :

Date:

Nom de l'Agent qui effectue l'interview :

Nom et numéro de contact de l'Enquêté :	**Nom du marché:**	**Type d'acteur: Commerçant de bétail intermédiaire, Commerçant de bétail grossiste au niveau national uniquement, Commerçant de bétail Import/Export, Commerçant de bétail détaillant**
Type des informations	**Après Ramadan**	**Sept 2014**
A. A quelle fréquence vendez-vous le bétail ?	Journalière, chaque jour de marché de bétail, chaque 2 semaines, chaque mois, autre à spécifier	Journalière, chaque jour de marché de bétail, chaque 2 semaines, chaque mois, autre à spécifier
B. Combien de têtes de chèvres/boucs vendez-vous en moyenne par jour de marché de bétail ?		
C. Combien de têtes de chèvres/boucs vendez-vous en moyenne le jour ordinaire ?		
D. Quel est le prix moyen de vente d'une chèvre de 2 ans ?		
E. Quel est le prix moyen de vente d'un bouc de 2 ans ?		
F. Quel est le prix moyen d'achat d'une chèvre de 2 ans ?		

G. Quel est le prix moyen d'achat d'un bouc de 2 ans ?				
H. Combien de chèvres et boucs avez-vous actuellement en vente ?				
I. Quelle est la fréquence de vos achats des caprins pour vente ?	Journalière, chaque jour de marché de bétail, chaque 2 semaines, chaque mois, autre à spécifier		Journalière, chaque jour de marché de bétail, chaque 2 semaines, chaque mois, autre à spécifier	
J. Quelles sont vos différentes catégories de fournisseurs ?	Eleveurs, commerçants détaillants de bétail, commerçants grossistes de bétail, intermédiaires, autre à spécifier		Eleveurs, commerçants détaillants de bétail, commerçants grossistes de bétail, intermédiaires, autre à spécifier	
K. Quel est le temps de transport du lieu d'approvisionnement à votre lieu habituel de vente (stockage)	1 jour 2 jours 3 jours Entre 4 et 7 jours Plus d'une semaine		1 jour 2 jours 3 jours Entre 4 et 7 jours Plus d'une semaine	
L. Avez-vous des problèmes dans le processus de réapprovisionnement ? *Plusieurs réponses possibles*	Prix d'achat élevés, Pénurie, Sécurité, Etat de routes, Coût élevé du transport, Tracasseries routières, Taxes Douanières, Restrictions gouvernementales, autre à spécifier		Prix d'achat élevés, Pénurie, Sécurité, Etat de routes, Coût élevé du transport, Tracasseries routières, Taxes Douanières, Restrictions gouvernementales, autre à spécifier	
M. Qui sont vos principaux clients pour les caprins ? *(Choix multiples)*	Type (commerçants de bétail grossistes, commerçants de bétail détaillants, Commerçants de bétail import/export, bouchers, éleveurs, consommateurs finaux)	Nombre moyen par catégorie et par semaine	Type (commerçants de bétail grossistes, commerçants de bétail détaillants, Commerçants de bétail import/export, bouchers, éleveurs, consommateurs finaux)	Nombre moyen par catégorie et par semaine

N. Est-ce qu'il vous arrive de vendre des caprins à crédit à certains de vos clients?	(Oui, Non)	(Oui, Non)
O. Est-ce qu'il vous arrive d'acheter des caprins à crédit auprès de vos fournisseurs ?	(Oui, Non)	(Oui, Non)
P. Avez-vous déjà obtenu un crédit bancaire dans le cadre de votre commerce des caprins?	(Oui, Non)	
Q. Si oui, de quelle institution l'avez-vous obtenu?		
R. Pensez-vous obtenir un crédit bancaire si vous en faîtes la demande ?	(Oui, Non)	(Oui, Non)
S. Arrive-t-il que les gens demandent plus de chèvres/boucs que vous en avez en vente? T. Si OUI, cela arrive-t-il à une ou des période(s) précises de l'année ?	Oui ou Non JFMAMJJASOND	
U. Quelles sont les contraintes pour vous empêchent de vendre plus de chèvres / boucs ?	Insuffisance d'accompagnement des éleveurs Insuffisance d'accompagnement des commerçants de bétail Manque de services vétérinaires Insuffisance d'infrastructures (marché de bétail, routes, parc de vaccination) Insuffisance des politiques dans le domaine de l'élevage	Insuffisance d'accompagnement des éleveurs Insuffisance d'accompagnement des commerçants de bétail Manque de services vétérinaires Insuffisance d'infrastructures (marché de bétail, routes, parc de vaccination) Insuffisance des politiques dans le domaine de l'élevage

	Insuffisance des politiques nationales en matière de commercialisation du bétail Insuffisance des politiques sous régionales en matière de commercialisation du bétail Insécurité Autre à spécifier	Insuffisance des politiques nationales en matière de commercialisation du bétail Insuffisance des politiques sous régionales en matière de commercialisation du bétail Insécurité Autre à spécifier
V. Au cours de l'inondation de l'année passée, les marchés dans lesquels vous vendez vos chèvres/boucs ont-ils été gravement affectés par l'inondation ?	Oui ou Non	
W. Selon votre compréhension, qu'est-ce qu'on pourrait faire pour renforcer le marché de caprins après les inondations ?	Meilleur accompagnement des éleveurs Meilleur accompagnement des commerçants de bétail Renforcement des services vétérinaires Meilleure application des textes en matière de de commercialisation du bétail Renforcement des politiques nationales en matière de commercialisation du bétail Meilleure coordination entre les pays Restauration de la sécurité dans la sous-région Autre à spécifier	Meilleur accompagnement des éleveurs Meilleur accompagnement des commerçants de bétail Renforcement des services vétérinaires Meilleure application des textes en matière de de commercialisation du bétail Renforcement des politiques nationales en matière de commercialisation du bétail Meilleure coordination entre les pays Restauration de la sécurité dans la sous-région Autre à spécifier
X. A combien s'élève votre bénéfice de vente de **chèvres/boucs** en jour ordinaire ?		
Y. A combien s'élève votre bénéfice de vente de **chèvres/boucs** le jour de marché ?		

Z. Lors des dernières inondations, comment avez-vous été affecté ?		
AA. Quels sont les mois au cours desquels vous recevez vos prix les plus élevés ?	BB. JFMAMJJASOND	
CC. Quels sont les mois de votre plus forte demande ?	DD. JFMAMJJASOND	
EE. Quelle est la période de l'année du plus bas prix ?	FF. JFMAMJJASOND	
GG. Quelle est la période de l'année de la plus faible demande?	HH. JFMAMJJASOND	
II. Avez-vous déjà été au courant de l'achat des caprins par les ONG ? JJ. Si oui, pensez-vous que les prix étaient justes ?	KK. Oui ou non	
Observations ou suggestions		

Check-List pour les Discussions de Groupes (Focus Group) - CAPRINS

(Ceci est un guide d'entretien pour les discussions de groupes ; il n'est pas nécessaire de poser toutes ces questions)

En général, combien de chèvres/boucs avez-vous dans vos ménages

Qui dans vos ménages possèdent des chèvres/boucs

Où et avec qui vendez-vous les chèvres/boucs (à domicile, au marché local, au marché de bétail, soi-même, par un intermédiaire…) ?

Vous arrive-t-il de vous rendre directement au marché pour les vendre ?

Pendant l'inondation de l'année passée, y-a-t-il eu un changement dans votre façon de vendre vos chèvres/boucs ? Si OUI, qu'est ce qui a changé ?

Quelles sortes de stratégies avez-vous utilisées pour avoir des revenus pendant et après l'inondation ?

Quels types de soutien souhaiterez-vous avoir dans le domaine de l'élevage des caprins suite à une inondation ?

A quelle période survient généralement les inondations ?

Comment les inondations affectent-elles les caprins ?

Durant l'inondation de l'année passée, combien de chèvres et boucs avez-vous perdus ?

Combien de temps l'eau stagne généralement avant de se retirer complètement ?

Pendant la période d'inondation, continuez-vous à vendre des chèvres et les boucs ?

En année normale, quels sont les rôles des femmes et des hommes dans l'élevage des caprins ?

Ces rôles changent-ils au cours de l'année ?

Quelle est la période de forte demande de caprins dans une année normale ?

Quelle est la période de faible demande de caprins dans une année normale ?

Quelles sont les périodes de l'année où les prix des caprins sont les plus élevés ?

Quelles sont les périodes de l'année où les prix des caprins sont les plus bas ?

Check-List Entretien avec FAO / 3N / PPAO - CAPRINS

1. Avez-vous déjà intervenu sur le terrain dans le domaine des caprins ? Si OUI, quelles sont les motivations, les raisons et les objectifs de votre intervention ?

2. Où et quand avez-vous intervenu ?

3. Après de qui avez-vous acheté les caprins ?

4. Quelle était la méthode de votre intervention ? Avez-vous intervenu à travers des partenaires ? Si OUI, lesquels ?

5. Quels sont les types de races de caprins que vous avez distribués ? Pourquoi avez-vous choisi ces races ?

6. Quelle était la composition de votre kit de distribution ? Comment ce kit a t-il été déterminé ?

7. Avez-vous déjà procédé au déstockage de caprins ? Pourquoi avez-vous procédé au déstockage ?

8. Avez-vous pris en compte les aspects Genre dans vos interventions de caprins ? Si OUI, Comment ?

9. Est-ce que vous suivez les prix des petits ruminants, particulièrement les caprins ? Si OUI, avez-vous des données à partager ? Si OUI, quelles sont les périodes de prix élevés et celles des prix bas ?

Informations à vérifier lors des entretiens

- Période de prix élevés et de prix bas des caprins
- Période de vaccination des caprins par type de maladie
- Période de vente à prix modéré des aliments de bétail
- Distribution des noyaux de de caprins (ONG, Etat)
- Achat de caprins pour déstockage
- Achat de caprins pour distribution

Autres questions que l'on pourrait poser

- Politique des 3 N dans le domaine des caprins ? Objectifs ?
- Politique de PPAO dans le domaine des caprins ? Objectifs
- Objectifs spécifiques aux inondations ?

Guide d'Entretien – Autorités Administratives (Préfet, Maire, ou leurs SG) - CAPRINS

PCMMA Niger / Balleyara - Juillet 2015

Nom de l'Agent qui effectue l'interview :

Département ou District de Niamey :

Commune :

Date de l'interview:

Service technique :

Nom et titre de la personne interviewée :

1. Pouvez-vous nous parler de l'élevage au Niger et plus particulièrement dans le département de Balleyara ?

2. Quel est l'importance de l'élevage pour les populations du département de Balleyara ?

3. Quelles est l'importance des Caprins pour les populations du département de Balleyara ?

4. Quelle est la fréquence des inondations dans le département ?

5. A quelle période surviennent généralement les inondations dans le département ?

6. Quelle est la durée moyenne des inondations dans le département ?

7. Quelles sont les zones du département les plus affectées par les inondations ?

8. Comment les inondations affectent-elles les éleveurs du département, particulièrement les propriétaires de caprins ?

9. Comment les inondations affectent-elles le marché de bétail du département, notamment celui des caprins ?

10. La Commune de Tagazar a-t-elle un Plan Communal de Développement ? Si OUI, ce plan prend-il en compte l'élevage des caprins ?

11. La Commune d Tagazar possède-t-elle un Plan de Réduction des Risques de catastrophes ? Si OUI, ce plan prend-il en compte la stratégie de restauration du cheptel Caprins ?

12. Selon vous, quels types de soutien les organisations humanitaires pourraient-elles apporter aux ménages vulnérables du département de Balleyara qui auraient perdu leurs chèvres ou boucs lors d'une inondation ?

13. Auriez-vous des documents ou données statistiques que vous pourriez partager avec nous ?

14. Auriez-vous des questions à nous poser ?

Guide d'Entretien – Services Techniques - CAPRINS

PCMMA Niger / Balleyara - Juillet 2015

Nom de l'Agent qui effectue l'interview :

Département ou District de Niamey :

Commune :

Date de l'interview:

Service technique :

Nom et titre de la personne interviewée :

Services techniques de l'Etat (Direction Départementale de l'Elevage)

1. Quel est l'importance de l'élevage pour les populations du département de Balleyara ?

2. Quelles est l'importance des Caprins pour les populations du département de Balleyara ?

3. Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les éleveurs du département de Balleyara ?

4. Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les commerçants de bétail du département de Balleyara ?

5. Quelles sont les principales maladies qui affectent les caprins dans le département ?

6. Quelle est la fréquence de ces maladies et quel degré elles affectent le cheptel des caprins ?

7. Quelle est la fréquence des inondations dans le département ?

8. Pouvez-vous nous citer les années des trois dernières importantes inondations dans le département de Balleyara?

9. A quelle période surviennent généralement les inondations dans le département ?

10. Quelle est la durée moyenne des inondations dans le département ?

11. Comment les inondations affectent-elles les éleveurs du département, particulièrement les propriétaires de caprins ?

12. Comment les inondations affectent-elles les caprins lors des inondations ?

13. Comment les inondations affectent-elles le marché des caprins ?

14. Comment les inondations affectent-elles spécifiquement les commerçants de caprins ?

15. Quelles sont les grandes lignes de la politique de l'Etat en matière de l'élevage de caprins dans le département de Balleyara ?

16. Quelles sont les grandes lignes de la politique de l'Etat en matière de commercialisation de caprins dans le département de Balleyara ?

17. Comment les inondations affectent-elles la disponibilité du fourrage préféré des caprins ?

18. Quelles sont selon-vous les faiblesses du secteur de l'élevage (production et commercialisation) dans le département de Balleyara ? Quelles sont les faiblesses spécifiques à l'élevage des caprins ?

19. Quelles sont les solutions notamment celles spécifiques à l'élevage et la commercialisation des caprins, que vous préconisez pour relever ces faiblesses ?

20. Suite aux inondations, quelles stratégies de restauration du cheptel de caprins recommandez-vous aux organisations humanitaires ?

21. Quelle est la meilleure période d'intervention des organisations humanitaires pour la restauration du cheptel de caprins suite à une inondation ?

22. Avez-vous une idée des nombres des acteurs suivants qui interviennent dans la commercialisation des petits ruminants dont les caprins ?

Pourcentage des ménages qui possèdent des caprins : _____

Commerçants de bétail grossistes (à l'intérieur du Niger uniquement) : _____

Commerçants grossistes importateurs et/ou exportateurs : _____

Commerçants de bétail détaillants importateurs et/ou exportateurs : _____

Bouchers : _____

Abattoirs : _____

Intermédiaires : _____

23. Auriez-vous des documents ou d'autres données statistiques que vous pourriez partager avec nous ?

24. Auriez-vous des questions à nous poser ?

Fin de l'entretien. Nous vous remercions

Guide d'Entretien – Services Vétérinaires - CAPRINS

PCMMA Niger / Balleyara - Juillet 2015

Date de l'interview :

Nom de la personne interviewée :

Fonction :

Services Vétérinaires

1. Quelle est l'importance de l'élevage des caprins dans le département ?

2. Quelles sont les principales maladies qui affectent les caprins dans le département ?

3. Quelles sont les périodes de forte prévalence de ces maladies ?

4. Y-a-t-il des races de caprins qui sont particulièrement exposées à certaines maladies ? Si OUI, quelles races et quelles maladies ?

5. Comment les inondations affectent-elles les caprins ?

6. y-a-t-il des maladies de caprins qui sont liées à l'inondation ?

7. Avez-vous une idée de la proportion de caprins perdus pendant les inondations de 2013 et 2014 dans le département ? Si OUI, quelles proportions ?

8. Comment les inondations affectent-elles le commerce des caprins ?

9. Les inondations influencent-elles les prix des caprins ? Si OUI, comment ?

9. Quelles les stratégies d'intervention recommandez-vous aux ONGs qui souhaitent aider les ménages victimes d'inondations ?

Guide d'Entretien – Autres Informateurs Clés - Caprins

PCMMA Niger / Balleyara - Juillet 2015

Date de l'interview: Nom de la personne interviewée :

Catégorie Informateur Clé: Fonction :

Autres Informateurs Clés (Président de syndicat des commerçants d bétail, Gestionnaire du Marché de bétail, Intermédiaire)

1. Depuis quand occupez-vous cette fonction ?

2. Combien y-a-t-ils de commerçants de bétail au total dans ce marché ?

3. Combien y-a-t-ils de vendeurs de caprins au total ?

4. Y-a-t-il des femmes vendeuses de caprins ? Si OUI, combien ?

5. Combien y-a-t-ils de grossistes importateurs/exportateurs, de grossistes à l'échelle nationale, de détaillants et d'intermédiaires ?

6. Combien de têtes de chèvres et de boucs avez-vous actuellement dans ce marché ?

7. Combien de têtes de chèvres et de boucs aurez-vous -vous approximativement juste après le Ramadan ?

8. Combien de têtes de chèvres et de boucs aviez-vous approximativement au mois de Septembre de l'année passée ?

9. Les inondations affectent-elles le commerce de caprins dans ce département ? Si OUI, comment ?

10. Quelles sont les principales difficultés que rencontrent les commerçants de bétail dans le département en période d'inondation ?

11. Selon vous, quelles pourraient être les solutions à ces difficultés ?

12. Que pourraient faire les ONGs pour appuyer les éleveurs de caprins victimes d'inondations ?

13. Que pourraient faire les ONGs pour appuyer les commerçants de caprins suite à une grave inondation dans la zone ? **Guide d'Entretien – Boucher**

PCMMA Niger / Balleyara - Juillet 2015 - CAPRINS

Date de l'interview: Nom de la personne interviewée :

Boucher

1. Depuis combien de temps exercez-vous cette activité à Balleyara ?

2. Qui sont vos principaux fournisseurs de caprins (éleveurs, intermédiaires, commerçants de bétail détaillants, commerçants de bétail grossistes, autre à spécifier) ?

3. Où achetez-vous vos chèvres et boucs (sur place à la boucherie, chez les éleveurs, au marché local, au marché du bétail, à travers les intermédiaires) ?

4. Combien de chèvres et de boucs abattez-vous en moyenne en un jour ?

5. Quelle est la fréquence de vos abattages ?

6. Combien coûteraient une chèvre de 2 ans et un bouc de 2 ans juste après le mois de Ramadan ?

7. Combien coûteraient une chèvre de 2 ans et un bouc de 2 ans en Septembre de l'année passée ?

8. A quelle période de l'année les prix des chèvres et des boucs sont généralement les plus bas ?

9. A quelle période de l'année les prix des chèvres et des boucs sont généralement les plus élevés ?

10. Pensez-vous que l'inondation affecte les chèvres et les boucs ? Si OUI, comment ?

11. Est-ce que vous observez une baisse de la disponibilité des chèvres et des boucs en période d'inondation ?

12. Est-ce que vous observez un changement de prix des chèvres et/où des boucs en période d'inondation ?