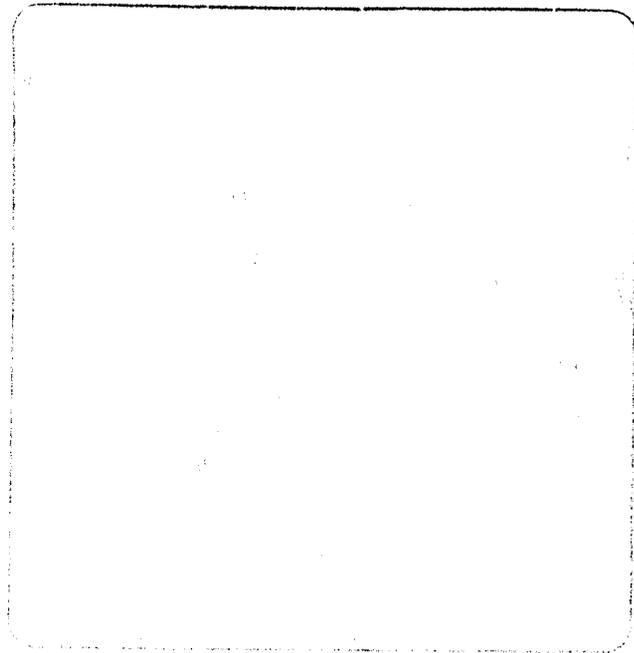




PJ-ABA-850  
71424



## **AGRICULTURAL MARKETING IMPROVEMENT STRATEGIES PROJECT**

Sponsored by the

### **U.S. Agency for International Development**

Assisting AID Missions and Developing Country Governments  
to Improve Agricultural Marketing Systems

**Prime Contractor:** Abt Associates Inc.

**Subcontractors:** Postharvest Institute for Perishables, University of Idaho,  
Deloitte Haskins & Sells,

PA-ABH-850

## **AGRICULTURAL MARKETING IMPROVEMENT STRATEGIES PROJECT**

---

Under contract to the Agency for International Development, Bureau for Science and Technology, Office of Rural Development  
Project Office 4250 Connecticut Avenue, N.W., Suite 500, Washington, D.C. 20008 • Telephone: (202) 362-2800 • Telex: 312636

### **UNE ÉVALUATION RAPIDE DU SOUS-SECTEUR DES CUIRS ET PEAUX AU NIGER**

**Prime Contractor: Abt Associates Inc., 4250 Connecticut Avenue, N.W., Suite 500, Washington, D.C. 20008 • (202) 362-2800**

**Subcontractor: Postharvest Institute for Perishables, University of Idaho, Moscow, Idaho 83843 • (208) 385-6791**

**Deloitte Haskins & Sells, 1001 Pennsylvania Avenue, N.W., Suite 350, Washington, D.C. 20004 • (202) 379-5600**

## TABLE DES MATIÈRES

<b>LISTE DES FIGURES</b> .....	<b>iii</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX</b> .....	<b>iv</b>
<b>LISTE DES ANNEXES</b> .....	<b>v</b>
<b>GLOSSAIRE</b> .....	<b>vi</b>
<b>PRÉFACE</b> .....	<b>vii</b>
<b>RÉSUMÉ</b> .....	<b>ix</b>
<b>1.0 INTRODUCTION</b> .....	<b>1</b>
1.1 Données de bases .....	1
1.2 But .....	1
1.3 Méthodologie .....	2
1.4 Organisation du rapport .....	5
<b>2.0 BREF APERÇU DU SECTEUR DE L'ÉLEVAGE NIGÉRIEN</b> .....	<b>7</b>
2.1 L'élevage dans l'économie .....	7
2.2 Tendances de la production de l'élevage .....	8
2.3 Consommation intérieure de bétail .....	8
2.4 Exportation de bétail .....	9
2.5 Cuirs et peaux en tant que sous-produits .....	9
<b>3.0 APERÇU DU SOUS-SECTEUR NIGÉRIEN DES CUIRS ET PEAUX</b> .....	<b>11</b>
3.1 Production de cuirs et peaux .....	11
3.1.1 Transformation des cuirs et peaux .....	11
3.2 Analyse de la production .....	12
3.2.1 Production de cuirs et peaux: Production contrôlée (BAV + BS) et estimations basées sur l'étude de marché (AB) .....	12
3.2.2 Vers une nouvelle méthodologie pour l'évaluation de la production .....	15
3.2.3 Production de produits semi-transformés .....	19
3.3 Analyse de la demande .....	20
3.3.1 Caractéristiques du marché intérieur .....	20
3.3.2 Caractéristiques du marché d'exportation .....	22
3.3.3 Le marché nigérian .....	25
3.3.4 Dynamique de la ré-exportation nigérienne de cuirs et peaux .....	29
3.3.5 Le marché européen .....	32
3.3.6 Le marché mondial des cuirs et peaux .....	33
3.4 Analyse des prix .....	36

## TABLE DES MATIÈRES (suite)

<b>3.5</b>	<b>Le système de commercialisation des cuirs et peaux</b> .....	<b>38</b>
3.5.1	L'infrastructure .....	42
3.5.2	Les bouchers .....	43
3.5.3	Les sous-collecteurs .....	47
3.5.4	Les collecteurs .....	48
3.5.5	Les exportateurs .....	48
3.5.6	Le secteur formel .....	49
<b>3.6</b>	<b>Aide et règlements gouvernementaux</b> .....	<b>53</b>
3.6.1	Politiques économiques générales .....	53
3.6.2	Procédures fiscales et administratives .....	54
3.6.3	Procédures complémentaires pour la licence .....	57
3.6.4	Direction des Ressources animales .....	60
3.6.5	Le Centre national de commerce extérieur (CNCE) .....	61
<b>4.0</b>	<b>CONTRAINTES ET DYNAMIQUE DU SYSTÈME</b> .....	<b>62</b>
4.1	Performance financière des intervenants du sous-secteur .....	62
4.2	Facteurs-clés influant la performance .....	69
4.3	Contraintes financières .....	69
4.4	Pratiques peu désirables .....	70
4.5	Informations sur le marché .....	70
4.6	Politiques gouvernementales .....	71
4.7	Infrastructure physique et autres contraintes .....	71
<b>5.0</b>	<b>CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS</b> .....	<b>73</b>
5.1	Assurer les facteurs de production .....	73
5.2	Réhabilitation de l'infrastructure .....	74
5.3	Formation des agents de l'élevage .....	74
5.4	Révision des règlements douaniers .....	75
5.5	Simplification de la réglementation sur les exportations .....	75
5.6	Restructuration du secteur formel .....	75
5.7	Amélioration du système d'information sur la commercialisation .....	77
<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	.....	<b>78</b>

## LISTE DES FIGURES

<b>Figure 1.1</b>	<b>Districts administratifs du Niger . . . . .</b>	<b>4</b>
<b>Figure 3.1</b>	<b>Prix des cuirs et peaux dans l'état de Sokoto, 1980 à 1989 . . . .</b>	<b>37</b>
<b>Figure 3.2</b>	<b>Prix des cuirs et peaux, F.A.B. Niamey et état de Sokoto, 1980-1989 . . . . .</b>	<b>39</b>
<b>Figure 3.3:</b>	<b>Circuit de commercialisation des cuirs et peaux au Niger . . . . .</b>	<b>41</b>
<b>Figure 3.4:</b>	<b>Etapes administratives à suivre pour l'exportation légale des cuirs et peaux . . . . .</b>	<b>58</b>

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.1	Résumé des entrevues avec les principaux intervenants . . . . .	3
Tableau 1.2	Production de cuirs et peaux; 1986 et 1987 . . . . .	5
Tableau 2.1	Effectif du cheptel au Niger, de 1983 à 1988 . . . . .	7
Tableau 2.2	Valeur des cuirs et peaux exprimée en pourcentage des animaux vifs, 1988 et 1989 (F CFA) . . . . .	9
Tableau 3.1	Comparaison entre les productions de cuirs et peaux des abattages contrôlés et des marchés locaux, 1987 . . . . .	13
Tableau 3.2	Comparaison entre les productions de cuirs et peaux du marché local et des abattages contrôlés, 1986 et 1987 . . . . .	14
Tableau 3.3	Proportion entre les cuirs et peaux BAV et BS, années choisies	16
Tableau 3.4	Estimation provisoire de la production et du commerce des cuirs et peaux, 1987 . . . . .	19
Tableau 3.5	Estimation de la demande des tanneurs traditionnels, 1990 . . .	21
Tableau 3.6	Exportations nigériennes de cuirs et peaux, 1975-1986 . . . . .	23
Tableau 3.7	Statistiques sur les exportations nigériennes de cuirs et peaux, 1988 . . . . .	24
Tableau 3.8	Prix, volume et valeur des cuirs et peaux, état de Sokoto, Nigéria, 1980 à 1989 . . . . .	26
Tableau 3.9	Données officielles sur les abattages de bétail et les exportations, 1981-1984 . . . . .	27
Tableau 3.10	Achats et exportations de cuirs et peaux, état de Kano, 1989 .	29
Tableau 3.11	Importations de cuirs et peaux des principaux pays européens	32
Tableau 3.12	Production et commerce mondial des cuirs et peaux . . . . .	34
Tableau 3.13	Commerce mondial des cuirs et peaux, 1982-1986 . . . . .	35
Tableau 3.14	Prix du marché des cuirs et peaux, Sokoto, 1985 et 1989 . . . .	36
Tableau 3.15	Valeur mondiale des exportations et des prix, 1982-1986 . . . .	40
Tableau 3.16	Abattoirs frigorifiques à Niamey, Zinder, Maradi et Tahoua .	42
Tableau 3.17	Résumé de l'emplacement des comptoirs d'abattages et des hangars-séchoirs des arrondissements de Zinder, de Maradi et de Tahoua . . . . .	44
Tableau 3.18	Résumé des comptoirs d'abattages et des hangars-séchoirs visités . . . . .	45
Tableau 3.19	Hangars-séchoirs et comptoirs d'abattages inspectés au Zinder, 1990 . . . . .	46
Tableau 3.20	Résumé du barème d'imposition appliqué aux importateurs et aux exportateurs . . . . .	56
Tableau 3.21	Taxes appliquées aux exportations de cuirs et peaux bruts . . .	59
Tableau 4.1	Prix d'exportation des cuirs et peaux le long de la frontière nigérienne, janvier 1990 . . . . .	63
Tableau 4.2	Modèle financier d'une compagnie fictive d'exportation de cuirs et peaux . . . . .	64
Tableau 4.3	Résumé Financier . . . . .	68

## LISTE DES ANNEXES

Annexe I	Termes du mandat .....	79
Annexe II	Liste des personnes contactées en Niger et Nigéria .....	82
Annexe III	Distribution géographique du bétail par département, 1987 .....	88
Annexe IV	Contribution du secteur de l'élevage aux exportations, de 1975 à 1986 .....	89
Annexe V	Données récentes sur les prix des cuirs et peaux, Niger, 1988 et 1989 .....	90
Annexe VI	Production des cuirs et peaux au Niger entre 1980 et 1989 .....	91
Annexe VII	Exportations de cuirs et peaux, 1982, 1983 et 1985 à 1988 .....	92
Annexe VIII	Résumé des conditions des abattoirs et des comptoirs d'abattages, 1990 .....	93
Annexe IX	Résumé des conditions des abattoirs frigorifiques .....	95
Annexe X	Liste des exportateurs enregistrés au Niger en janvier, 1990 ....	99
Annexe XI	Ordonnance gouvernementale réglementant le commerce des cuirs et peaux .....	100
Annexe XII	Explication de la patente .....	113
Annexe XIII	Liste des abattoirs à réhabiliter .....	114
Annexe XIV	Guide pour les entrevues avec les commerçants .....	115

## GLOSSAIRE

AB	-	Apprêtées-Brousses (estimations des animaux abattus sans supervision, selon la direction des Ressources animales.)
AMIS	-	Agricultural Marketing Improvement Strategies Project
BAV	-	Boucherie Arséniquée Verte (Cuirs et peaux traités à l'arséniate de sodium.)
BS	-	Boucherie Séchée (Cuirs et peaux produits dans les comptoirs d'abattages contrôlés du pays.)
Catégorie D2	-	Niveau de certificat du système d'enseignement technique
CNCE	-	Centre national de commerce extérieur
CNUT	-	Conseil national des utilisateurs des transports
ER	-	Evaluation rapide
F CFA	-	287 F CFA = 1,00 \$US; 50 F CFA = 1 FrF; 1 F CFA = .02 FrF
GN	-	Gouvernement du Niger
I.P.D.R.	-	Institut pratique de développement rural
M.R.A.	-	Ministère des Ressources animales
N	-	Naira
NEPRP	-	Niger Economic Policy Reform Program subventionné par USAID (Programme de réforme des politiques économiques du Niger)
P.I.B.	-	Produit intérieur brut
S.N.C.P.	-	Société nigérienne de collecte des cuirs et peaux
SOLETA	-	Sokoto Leather and Tanning Industries Ltd., Nigéria
SONITAN	-	Société nigérienne de tannerie
USAID	-	United States Agency for International Development (Agence de développement international des Etats-Unis.)
USAID/W	-	United States Agency for International Development/Washington

## PRÉFACE

**Le projet AMIS (Agricultural Marketing Improvement Strategies Project: stratégies d'amélioration de la commercialisation agricole), subventionné essentiellement par le bureau des Sciences et de la Technologie de l'agence pour le Développement international, est un projet quinquennal conçu pour épauler les missions USAID et les pays en développement à:**

- **établir un meilleur diagnostic des contraintes du système de commercialisation agricole à l'aide de techniques d'évaluation rapide,**
- **réaliser une analyse approfondie des problèmes spécifiques à la commercialisation qui ont été mis en lumière par l'évaluation rapide ou par d'autres études,**
- **identifier, concevoir et superviser les innovations et les améliorations propres au système de commercialisation,**
- **mettre en place, dans les secteurs publics et privés, les compétences locales aptes à analyser les systèmes de commercialisation.**

**Le projet AMIS collabore également avec AID/W et les missions USAID pour la planification de nouveaux projets et de nouvelles initiatives de commercialisation.**

**La raison d'être du projet AMIS, dont les activités ont débuté en octobre 1987, fut la réalisation que les bénéfices tirés de la croissance de la production agricole, bénéfices d'ailleurs souvent liés aux succès des projets AID ou autres, ne profitent pas toujours aux agriculteurs et autres intervenants du circuit de commercialisation en raison de contraintes ou d'obstacles dans le système de commercialisation. De même, un système inefficace de distribution de fertilisants ou d'autres facteurs de production peut se traduire par des retards de livraison et des coûts plus élevés pour les agriculteurs. Bien que ces contraintes puissent être de nature technique, institutionnelle ou infrastructurelle, elles résultent souvent de politiques gouvernementales comportant des éléments antistimulants, c'est-à-dire que ces politiques découragent toute initiative privée de commercialisation. À l'aide d'analyses et d'interventions actives, AMIS aide à mieux comprendre et à mieux reconnaître l'importance de la commercialisation dans le développement agricole.**

**Le principal contractant pour le projet AMIS est Abt Associates Inc., une entreprise d'analyses économiques et de recherches sur les politiques dont le siège social est situé à Cambridge au Massachusetts et qui opère depuis ses bureaux de la région de Washington, D.C. La firme Abt travaille de concert avec deux sous-contractants: Deloitte & Touche, de Guelph, qui est une entreprise de consultants en comptabilité, en gestion et en développement agricole spécialisée dans les études de libéralisation des marchés, et le Postharvest Institute for Perishables à l'université de l'Idaho, qui est un centre de recherche et d'informations voué à l'amélioration de la manutention et de la commercialisation des produits agricoles périssables.**

**Ce rapport présente la synthèse d'un travail de collaboration. L'équipe principale de consultants AMIS est formée de Tim Mooney, de André Benoit et de Soren Nielsen. M. Benoit est le principal artisan de l'analyse technique présentée dans ce rapport. M. Nielsen est le principal auteur de la section donnant un aperçu du secteur de l'élevage et des sections portant sur l'analyse de la production et sur la réglementation et l'aide gouvernementale. M. Mooney fut surtout responsable de l'introduction, de la section du sous-secteur des cuirs et peaux et de la section concernant les contraintes et la dynamique du système. Les conclusions et les recommandations ont été élaborées conjointement. David Benoit s'est**

joint à l'équipe après l'achèvement du travail de recherche et a contribué à l'analyse des données et à la rédaction du rapport.

L'équipe n'aurait pu rédiger ce rapport sans l'apport considérable de M. Idrissa Saydou du Centre nigérien pour le commerce extérieur de la Chambre de Commerce, de M. Gourou Amadou, chef du service de Réglementation des professions commerciales, ministère de la Promotion économique, de M. Hararou Djibo du bureau des programmes de USAID/Niamey, et de M. El Hadji Adamou Mohammed Naguida de SONICOM. En plus d'avoir interprété les résultats des entrevues effectuées pour cette étude, MM. Idrissa et Gourou ont également apporté leur concours précieux à la compréhension du fonctionnement des divers ministères et agences du gouvernement du Niger.

L'équipe tient de plus à remercier MM. Michael Kerst et George Callen de USAID/Niamey pour leur collaboration et leurs conseils. L'équipe doit beaucoup à M. Callen pour avoir organisé tout le soutien logistique dont l'équipe a bénéficié durant son séjour au Niger.

Enfin, ces remerciements ne seraient pas complets sans faire mention de notre gratitude envers les fonctionnaires et les entrepreneurs privés que l'équipe a rencontrés pour leur coopération et leur participation.

## RÉSUMÉ

Ce rapport présente une évaluation rapide du sous-secteur des cuirs et peaux au Niger. Il établit l'état du sous-secteur tel qu'il se présente aujourd'hui, quatre ans après le début des efforts de privatisation. Il relève les contraintes majeures qui entravent présentement la réalisation de l'entière contribution de ce sous-secteur à l'ensemble de l'économie du Niger et conclue avec un certain nombre de recommandations visant à prendre les mesures nécessaires permettant d'alléger ces contraintes.

Ce rapport emploie la méthodologie d'évaluation rapide pour brosser un tableau du sous-secteur des cuirs et peaux au Niger. Comme tel, son but est de fournir un bref aperçu de la nature et de la structure du sous-secteur. Le rapport ne prétend pas fournir une étude détaillée et exhaustive. La recherche menée pour cette étude se concentre sur les régions produisant la majeure partie des cuirs et peaux du pays, à savoir les départements de Tahoua, de Maradi, de Zinder ainsi que la ville de Niamey. Il importe de placer le sous-secteur en perspective. L'industrie de l'élevage, dans son ensemble, est le deuxième plus important moteur économique du Niger après l'uranium. Le sous-secteur des cuirs et peaux représente de cinq à dix pourcent de la valeur de tout le secteur de l'élevage.

Malgré son importance, le marché des cuirs et peaux est complexe. Un certain nombre de produits différents se retrouve sur le marché, depuis les cuirs ou peaux "vertes" fraîchement dépouillés jusqu'aux produits finis, en passant par les produits semi-finis: bruts, picklés, wet-blue et crusts.

Trois marchés se partagent présentement les cuirs et peaux nigériennes, chacun comportant ses caractéristiques propres et uniques. Ce rapport évalue que les tanneurs locaux, qui emploient les méthodes traditionnelles pour tanner les peaux, ne comptent pour pas plus de vingt ou vingt-cinq pourcent de la production totale. Le reste de la production de cuirs et peaux du Niger s'écoule dans deux marchés d'exportation distincts.

Tout d'abord, le Nigéria est un client important, et ce pour deux raisons. Depuis quelques années, l'industrie du tannage a connu une croissance exponentielle au nord du Nigéria. On retrouve aujourd'hui deux tanneries industrielles en activité à Sokoto et treize à Kano où deux autres tanneries sont actuellement en construction. Cette intense activité industrielle engendre une demande importante en cuirs et peaux nigériennes et il en demeurera ainsi dans un avenir rapproché.

De plus, la ré-exportation des cuirs et peaux nigériennes représente une activité lucrative pour les commerçants nigériens. En termes simples, les commerçants nigériens sont prêts à payer une prime pour les cuirs et peaux nigériennes, qu'ils ré-exportent ensuite contre des devises fortes à des clients européens. Il s'agit cependant d'un marché de qualité inférieure. Depuis ces dernières années, cette portion particulière du marché a entraîné à la baisse l'ensemble de la qualité des cuirs et peaux nigériens.

Cette situation s'est établie au détriment des exportations vers l'Europe. Tout comme celle d'autres exportateurs de l'Afrique de l'Ouest, la réputation du Niger a subi un recul chute ces dernières années. C'est un fait qu'une excellente réputation prend beaucoup de temps à s'établir dans un marché et qu'il ne s'agit que d'une ou deux livraisons pour la détruire.

La logistique de l'exportation vers l'Europe est plus compliquée que la simple livraison vers le Nigéria et nécessite plus d'habileté en affaires. Alors que la plupart du commerce s'effectuant le long de la frontière Niger-Nigéria se paie au comptant, les lettres de crédit représentent la voie à suivre pour le commerce européen. Cependant, la plupart des exportateurs nigériens n'ont pas les ressources financières ni l'accès au crédit bancaire

pour obtenir les fonds de roulement nécessaires à une commande importante. Le commerce avec l'Europe s'effectue aussi à une plus grande échelle. Il est possible pour le petit opérateur de ne vendre que quelques pièces à la fois à un acheteur nigérian. Par contre, il est beaucoup plus courant de vendre plusieurs tonnes à la fois à un acheteur européen. Etant donné la logistique qui est impliquée ici, il n'est pas économiquement ou financièrement rentable d'expédier moins de cinq à onze tonnes par voie de surface ou moins de quelques tonnes par voie aérienne.

Ce rapport arrive à la conclusion qu'il faudrait intensifier les activités commerciales dans ce secteur, particulièrement dans l'exportation des peaux de caprins et d'ovins. L'analyse financière contenue ici suggère que l'exportation des peaux de caprins et d'ovins constitue une entreprise rentable. Les projections de base indiquent un rendement annuel moyen de 60 p.100 pour une petite entreprise expédiant mensuellement vers l'Europe onze tonnes de peaux de caprins et d'ovins de bonne qualité. Cependant, le rapport mentionne clairement qu'un certain nombre de problèmes fondamentaux confrontant aujourd'hui le sous-secteur doivent être résolus sinon il n'apparaît pas probable que les capitaux viendront inonder le sous-secteur sous forme d'investissements.

Si le sous-secteur des cuirs et peaux est pour réaliser son plein potentiel économique, il devra renverser certaines des tendances négatives des dernières années. En général, le sous-secteur ne s'est pas remis du choc de la privatisation des organismes paragouvernementaux S.N.C.P. et SONITAN, jadis dominants. Une partie du problème est la conséquence directe de la trop grande vitesse à laquelle ces deux compagnies ont été privatisées. Un des pires effets de la privatisation telle qu'elle s'est déroulée a été d'assécher les fonds de roulement nécessaires pour stimuler l'écoulement des produits dans le commerce. Puisqu'il n'y a pas d'opérateur privé pour remplacer la S.N.C.P., les commerçants n'ont d'autre choix que de vendre aux acheteurs nigériens. Jusqu'à ce que le secteur privé s'engage à investir dans le sous-secteur, le Niger ne pourra sans doute pas tirer profit de son avantage compétitif, surtout en ce qui a trait à l'exportation des peaux de chèvre rousse de Maradi. Ce rapport recommande qu'un colloque réunissant les exportateurs potentiels, les banquiers et les dirigeants gouvernementaux soit tenu afin de réviser et d'affiner le modèle financier proposé ici et de discuter des mesures à prendre pour augmenter le flux de capitaux dans le secteur. Cela représenterait une première étape positive pour solutionner ce problème financier d'importance cruciale.

Une fois revitalisé, le sous-secteur des cuirs et peaux sera tributaire du renouveau de l'engagement et des investissements du secteur privé. Ce dernier fait un excellent travail pour régler et contrôler l'abattage des animaux et la production de viande, mais il porte cependant beaucoup moins d'attention à la production et à la transformation de cuirs et peaux de qualité supérieure.

Le Niger possède une solide infrastructure de base permettant de soutenir un sous-secteur des cuirs et peaux dynamique. La majeure partie de cette infrastructure s'est cependant effritée. Bien que le pays compte quatre abattoirs frigorifiques et quelques centaines de comptoirs d'abattages bien entretenus sous la supervision du personnel de la direction des Ressources animales, on ne peut en dire autant des installations rattachées à la première étape de la transformation et du séchage se trouvant souvent à proximité des abattoirs. Il est plutôt exceptionnel de trouver une installation bien pourvue en arséniate de sodium qui est pourtant un produit essentiel lors du traitement initial des cuirs et peaux fraîchement dépouillées.

Ce rapport recommande également de réviser la réglementation et les procédures administratives ayant trait à l'exportation des cuirs et peaux. Afin que le Niger se dote d'une industrie d'exportation dynamique et compétitive, la réglementation actuelle doit être rationalisée et simplifiée.

**En résumé, ce rapport conclue que le sous-secteur des cuirs et peaux possède le potentiel pour contribuer de façon significative à l'ensemble de l'économie du Niger. La réalisation de ce potentiel exige de la part des décideurs nigériens de se concentrer sur l'élaboration et l'implantation d'une stratégie favorisant l'exportation de cuirs et peaux de qualité supérieure vers le marché européen.**

## 1.0 INTRODUCTION

### 1.1 Données de bases

Sous les auspices de son programme de réforme des politiques économiques du Niger (NEPFP: Niger Economic Policy Reform Program), la Mission USAID au Niger a, avec l'approbation du Gouvernement du Niger, demandé au Projet de Stratégies d'Amélioration du Marketing Agricole (AMIS: Agricultural Marketing Improvement Strategies Project) d'effectuer une étude sommaire du sous-secteur des cuirs et peaux du pays. Le potentiel de ce sous-secteur est bien connu, mais les problèmes auxquels il est confronté sont considérables. Les peaux de chèvres rousses de Maradi, produites en abondance au Niger, sont une marchandise fort prisée sur le marché international. Pour les observateurs s'intéressant sérieusement à ce sous-secteur, il est évident que le Niger n'exploite pas à son maximum cette ressource naturelle très importante et renouvelable. La contribution actuelle du sous-secteur des cuirs et peaux en termes de revenus en devises étrangères, de produits à valeur ajoutée élevée et d'emploi est considérablement moindre que sa contribution potentielle.

Le secteur de l'élevage de l'économie nigérienne est la principale source de revenus en devises étrangères après l'uranium. Une augmentation des revenus en devises étrangères provenant du sous-secteur des cuirs et des peaux est primordiale afin de réduire le déficit de la balance commerciale actuelle du pays. Malheureusement, il est généralement admis que la performance de ce sous-secteur fait défaut. Les entreprises du secteur formel ont éprouvé des difficultés considérables pour surmonter les défis qu'ont présenté la privatisation et la transition du contrôle public à la propriété privée. L'unique installation moderne de tannage du pays n'est plus en activité depuis le milieu de 1989. Le résultat est qu'il n'y a plus de transformation à valeur ajoutée des cuirs et peaux bruts s'effectuant à une échelle industrielle. Les emplois du secteur formel ont également chuté de façon significative depuis les efforts de privatisation de 1986.

C'est en s'appuyant sur ces données que cette étude décrit la situation actuelle de l'industrie des cuirs et peaux au Niger, analyse les problèmes auxquels sont confrontées les entreprises des secteurs formels et informels œuvrant dans l'industrie, et élabore des recommandations établissant des mesures concrètes qui optimiseront la contribution de l'industrie à l'ensemble de l'économie du Niger.

### 1.2 But

Selon les termes du mandat décrits en annexe I, cette étude a pour but d'évaluer la transformation et la commercialisation des cuirs et peaux au Niger. L'étude se concentre sur la structure du marché. Elle analyse les contraintes freinant la croissance de la production, de la transformation et de l'exportation de cuirs et peaux de qualité supérieure. De plus, elle élabore des recommandations permettant aux autorités publiques, au secteur privé ainsi qu'à les organismes donateurs de prendre des mesures concrètes pour revitaliser le secteur.

Cette étude s'appuie sur des études précédentes entreprises par UNIDO (United Nations Organization for Industrial Development) et par le ministère nigérien du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat (devenu le ministère de la Promotion économique). Elle fournit des données supplémentaires sur les prix et le commerce de même qu'une analyse plus détaillée des problèmes auxquels sont confrontés les opérateurs du secteur privé, tant formel qu'informel, faisant le commerce des cuirs et peaux.

### **1.3 Méthodologie**

Ce rapport a été préparé par une équipe de quatre consultants selon la méthode d'évaluation rapide (ER) de AMIS. L'ER se concentre étroitement sur un sous-système de produits ou une partie quelconque du sous-système. Cette étude porte principalement sur le sous-secteur des cuirs et peaux du système de l'élevage.

L'approche de l'ER est conçue de façon à établir un diagnostic des contraintes majeures à la commercialisation d'un sous-système de produits. Il s'agit d'une approche sommaire et à court terme. Le travail de l'équipe représente vingt-et-une personnes-semaines passées au Niger et au Nigéria à recueillir et à analyser des données. L'équipe a interrogé un total de 41 intervenants du secteur informel, dont 7 bouchers, 5 sous-collecteurs, 14 collecteurs, 9 exportateurs et 6 tanneurs. Le tableau 1.1 compile les entrevues ayant eu lieu avec ces informateurs-clés. Ces chiffres ne représentent pas nécessairement un échantillon statistiquement significatif des intervenants du secteur informel du sous-secteur. Ils ont cependant fourni une vue d'ensemble du sous-secteur qui, avec des données secondaires, présentent un puissant diagnostic du sous-secteur.

L'équipe a également tenu des discussions avec les principaux actionnaires et dirigeants des trois plus importantes compagnies du sous-secteur: la Société Nigérienne de Collecte des Cuirs et Peaux (S.N.C.P.), la Société Nigérienne de Tannerie (SONITAN), et la Société Nigérienne d'Industrie et de Commerce (SONICOM). De plus, certains membres de l'équipe ont rencontré plus de 30 fonctionnaires et hommes d'affaires privés au Niger et au nord du Nigéria. La liste des personnes contactées se retrouve à l'annexe II.

L'ER ne couvre habituellement qu'une région géographiquement restreinte et n'a rarement de portée nationale. C'est le cas pour cette étude. L'équipe a concentré ses entrevues du secteur informel aux départements de Tahoua, de Maradi et de Zinder (se référer à la Figure 1.1 pour localiser ces départements). Tel qu'il est démontré au tableau 1.2, trois départements produisent à eux seuls environ la moitié de la production de cuirs de bovins du Niger et soixante-dix pourcent de la production de peaux de caprins et d'ovins.

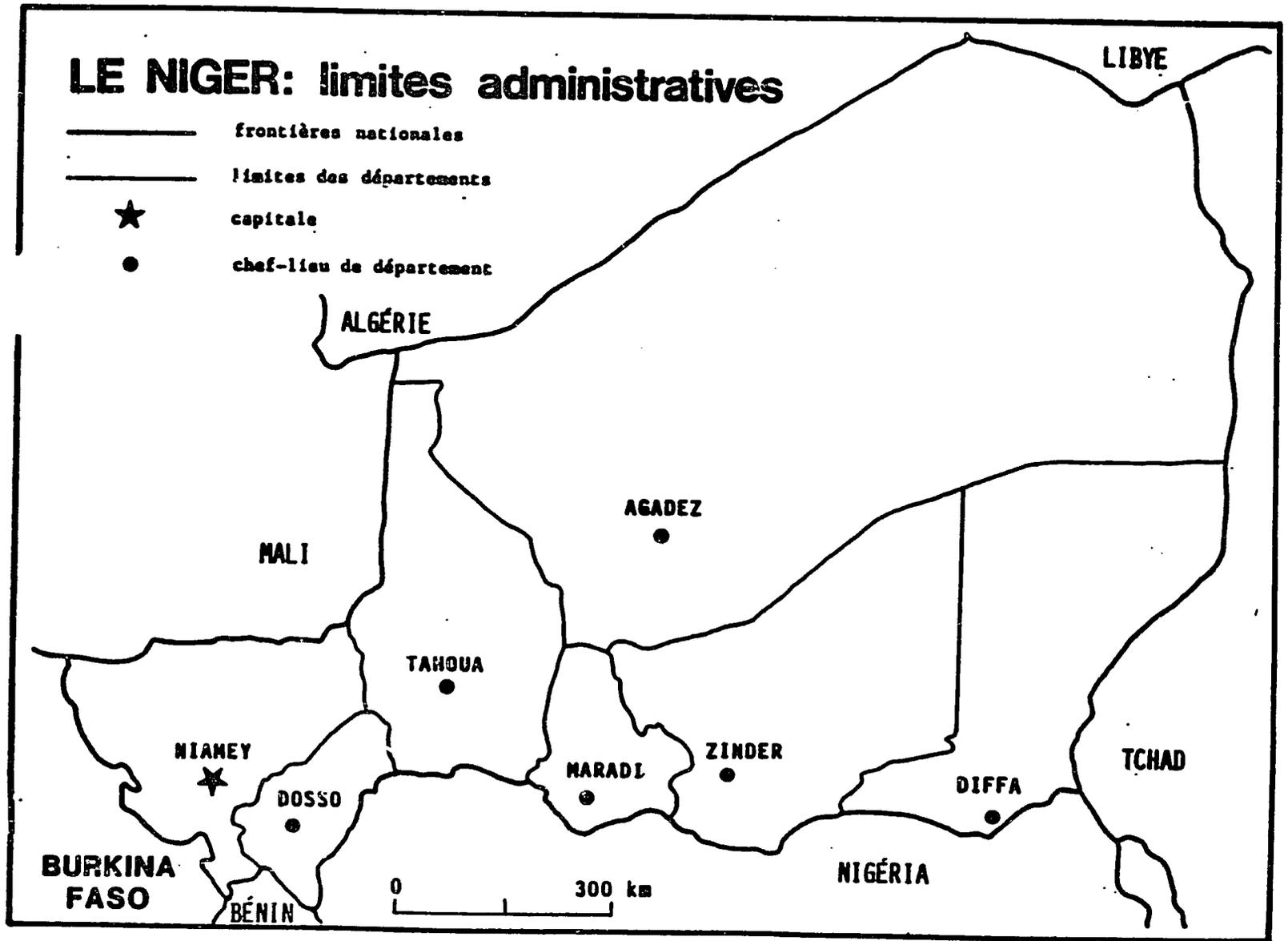
Tableau 1.1

## Résumé des entretiens avec les principaux intervenants

Pays/ Département/Village	Boucher	Sous- collecteur	Collecteur	Exportateur	Tanneur
<b>NIGER</b>					
<b>Zinder</b>					
Bakim Birgi			1		
Bande	1				
Magaria				1	
Matameye				1	
Mirryah	1	1	2		1
Sabon Kafi			1		
Zinder			2	2	
<b>Sous-total Zinder</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>1</b>
<b>Maradi</b>					
Aguié	1				
Dakoro	1				
Gassaoua		1			
Madanrounfa	2				
Maradi				1	
Tessaoua		1			
Tibiri			1		
<b>Sous-total Maradi</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
<b>Tahoua</b>					
Birni N'Konni				2	
Kaou	1				
Madsoua			1	1	
Tahoua			4		1
Tchadoua			1		
<b>Sous-total Tahoua</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>1</b>
<b>SOUS-TOTAL NIGER</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>13</b>	<b>8</b>	<b>2</b>
<b>NIGÉRIA</b>					
Kamba				1	
Sokoto			1		1
Kano			2		3
<b>SOUS-TOTAL NIGÉRIA</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>4</b>
<b>GRAND TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>14</b>	<b>9</b>	<b>6</b>
<b>TOTAL DES ENTREVUES = 41</b>					

Sources: Évaluation rapide des cuirs et peaux de AMIS, mars 1990.

Figure 1.1 Districts Administratifs du Niger



**Tableau 1.2**  
**Production de cuirs et peaux; 1986 et 1987**  
**(en pourcentage de la production officielle totale)**

	Maradi	Tahoua	Zinder	Total
<b>1987</b>				
Bovins	16,53%	13,12%	22,50%	52,14%
Caprins	24,33	19,46	25,33	69,12
Ovins	25,17	20,39	27,00	72,56
<b>1988</b>				
Bovins	9,19	15,99	20,94	46,11
Caprins	25,96	18,75	26,16	70,87
Ovins	23,81	19,11	27,30	70,22

Sources: Direction des Ressources animales, gouvernement du Niger.

Etant donné l'uniformité des données recueillies, l'équipe croit que cette information brosse un tableau assez représentatif du sous-secteur des cuirs et peaux de l'ensemble du pays.

En dernier lieu, l'ER complétée devrait conduire à des recherches supplémentaires sur les contraintes majeures et/ou à des essais-pilotes visant l'élimination de ces contraintes. La section "Recommandations" de ce rapport suggère quelques avenues possibles pour ce genre de suivi.

#### **1.4 Organisation du Rapport**

Ce rapport comprend une description et une analyse narrative et statistique des problèmes et contraintes affectant le sous-secteur des cuirs et peaux au Niger. L'analyse repose sur des statistiques de prix, de production et d'exportation. En plus de cette partie introductive, le rapport compte quatre sections principales.

La deuxième partie présente un bref aperçu du secteur de l'élevage au Niger et met en perspective le reste du rapport. Le sous-secteur des cuirs et peaux englobe environ dix pourcent de la valeur totale du sous-système de l'élevage.

La troisième partie du rapport décrit dans ses détails le sous-secteur nigérien des cuirs et peaux. Une description des principaux produits du sous-secteur et de leur mode de fabrication est suivie par une description et une analyse des facteurs influençant la production, la demande et les prix des cuirs et peaux. La section traitant de la production comprend une description détaillée de la méthodologie employée pour estimer la production de cuirs et peaux frais. L'analyse de la demande se penche sur les facteurs influençant la demande pour les cuirs et peaux du Niger dans trois marchés distincts: le marché local, le marché nigérien et le marché européen.

Une description détaillée du système de commercialisation des cuirs et peaux au Niger suit ces analyses. Elle traite d'abord de l'infrastructure sous-jacente au système, puis décrit les rôles joués par les bouchers, les sous-collecteurs, les collecteurs, les exportateurs et les tanneurs à mesure que les cuirs et peaux franchissent les différentes étapes de la commercialisation.

Pour conclure la troisième partie, une description fait état des politiques gouvernementales et de la réglementation affectant le système de commercialisation. On y retrouve également les agences et ministères gouvernementaux soutenant le sous-secteur des cuirs et peaux.

La quatrième partie du rapport présente une analyse de la dynamique animant le sous-secteur. Elle examine la performance financière des intervenants à différents stades du système et démontre quels pourraient être les profits potentiels réalisés par l'exportation de peaux de qualité. De plus, cette section tire les conclusions nécessaires concernant les principales contraintes entravant la performance des intervenants de ce sous-secteur.

La dernière section du rapport, la partie V, contient un ensemble détaillé de recommandations se rapportant à des mesures concrètes allégeant les contraintes du système. Des recommandations spécifiques sont élaborées pour les intervenants du secteur privé, les autorités du secteur public, ainsi que pour les organismes donateurs. Nous croyons que par l'implantation de ces recommandations, les intervenants feront les contributions nécessaires afin de maximiser le potentiel du sous-secteur des cuirs et peaux permettant ainsi de mieux contribuer à l'ensemble de l'économie du Niger.

## 2.0 BREF APERCU DU SECTEUR DE L'ELEVAGE NIGERIEN

### 2.1 L'élevage dans l'économie

Selon les estimations du FAO, la superficie totale des terres du Niger équivaut à 126,7 millions ha, dont 29,1 millions ha ou 23 p.100 se prêtent à l'élevage du bétail et 14,2 millions ha à l'agriculture. En moyenne, 89,2 p.100 des terres du Niger reçoivent moins de 350 mm de précipitations par année.

Selon les statistiques officielles (ministère du Plan), la contribution du secteur de l'élevage à l'économie nationale a évolué de la façon suivante: 122 millions F CFA ou 17,8 p.100 du produit intérieur brut (PIB) en 1983 contre 101,8 millions FCFA ou 14,3 p.100 du PIB en 1988. Cet écart s'explique par une réduction drastique de l'effectif du cheptel qui a été décimé lors de la terrible sécheresse de 1984 (tableau 2.1).

Tableau 2.1

Effectif du cheptel au Niger, de 1983 à 1988

Année	Bovins	% Variation (+/-)	Ovins	% Variation (+/-)	Caprins	% Variation (+/-)
1983	3 524 000	+ 1	3 448 000	+ 4	7 478 000	+ 3
1984	2 114 000	-40	2 241 000	-35	5 010 000	-33
1985	1 649 000	-22	2 017 000	-10	3 757 000	-25
1986	1 429 000	-13	2 548 000	+26	4 140 000	+10
1987	1 495 000	+ 5	2 676 000	+ 5	4 315 000	+ 4

Sources: Ministère des Ressources animales et de l'Hydraulique, direction des Études et de la Programmation, gouvernement du Niger.

A titre de comparaison, l'agriculture a contribué à 18,9 p.100 au PIB alors que l'extraction du minerai -- essentiellement l'uranium -- a contribué à 6,7 p.100, les secteurs combinés de l'industrie, de l'énergie, de l'artisanat et de la construction ont ajouté un autre 16,4 p.100, le commerce, le transport et les services privés comptent pour 25,8 p.100 et les services gouvernementaux pour 11,8 p.100. L'agriculture joue donc un rôle extrêmement important dans le contexte nigérien et l'industrie de l'élevage représente l'activité la plus importante de ce secteur.

## **2.2 Tendances de la production de l'élevage**

Le capital en bétail mesuré en termes de grandeur de troupeau a chuté suite à la sécheresse de 1984 et aux précipitations sous les normales prévalant les années subséquentes. Les variations de l'effectif du cheptel sont illustrées au tableau 2.1.

La chute du nombre de troupeaux fut particulièrement marquée en ce qui concerne les bovins, suivie des caprins, alors qu'elle fut moindre pour les ovins. Bien que les données<sup>1</sup> officielles pour 1988 ne soient pas disponibles, les troupeaux de boeufs ne s'étaient pas encore reconstitués et ne semblaient représenter que moins de la moitié des troupeaux de 1983.

La distribution géographique du cheptel par département est illustrée à l'annexe III. Un nombre important de petits ruminants, soit 55 p.100, se retrouve dans les deux départements de l'est, Diffa et Zinder, alors que Niamey compte un nombre considérable de bovins, soit 26,5 p.100 de l'effectif national. Cependant, les animaux se déplacent beaucoup, si bien que l'origine exacte des animaux ne peut toujours être déterminée avec précision. Les chiffres ne correspondent pas nécessairement au nombre d'abattages (contrôlés) ayant lieu dans les départements. Niamey, avec sa population urbaine, compte non moins de 68 p.100 des abattages de bovins du pays, 24 p.100 des abattages d'ovins et 19 p.100 des abattages de caprins.

La production de bétail au Niger est répandue mais son rendement est relativement bas, y compris les cuirs et peaux, par rapport à l'importance des troupeaux. L'élevage du bétail repose essentiellement sur le pâturage des vastes étendues naturelles. Le secteur affronte un certain nombre de problèmes structurels, dont les suivants:

- a) les pâturages sont surexploités durant la saison sèche;
- b) les intérêts sans cesse divergents entre les éleveurs de bétail traditionnels et les fermiers qui étendent leurs terres cultivées;
- c) la garde du bétail passe de plus en plus aux mains des fermiers sédentaires et des investisseurs urbains, au détriment des éleveurs traditionnels qui déplacent leurs animaux sur de vastes distances;
- d) le potentiel génétique des races locales d'animaux ne constitue pas un obstacle au développement du secteur;
- e) l'accessibilité de l'eau ne présente pas un obstacle au développement du secteur;
- f) les soins vétérinaires dispensés au secteur sont généralement bons et suffisants.

Les défauts des cuirs et peaux survenus avant la mort de l'animal et résultant de maladies non traitées ne sont pas un problème dans le contexte nigérien.

## **2.3 Consommation intérieure de bétail**

Très peu d'informations concernant les habitudes de consommation des nigériens étaient facilement accessibles aux consultants. Il est supposé qu'en zone rurale, la viande ne constitue pas une part importante de la diète. Il s'en consomme à l'occasion pour des motifs d'ordre religieux ou lors de cérémonies telles les baptêmes. On y mange principalement à ces occasions de la viande de petits ruminants. Deuxièmement, une petite portion de viande peut être mangée aux jours de marché, etc. Dans les communautés plus

---

<sup>1</sup> Les statistiques concernant les troupeaux ne sont que des approximations - sauf en 1986 où un recensement avait été effectué - fondées sur les campagnes de vaccinations régulièrement pratiquées au Niger.

importantes et dans les villes, les habitudes de consommation diffèrent puisqu'une partie assez importante de la population consomme de la viande une fois par jour. Niamey compte une grande communauté d'expatriés qui consomment relativement plus de viande que la population locale. Dans l'ensemble, la faible consommation de boeuf ouvre les portes aux exportations régulières de boeufs vers le Nigéria.

#### 2.4 Exportations de bétail

Une indication de la contribution du secteur de l'élevage à l'exportation est fournie en annexe IV. Le produit dominant d'exportation du Niger est l'uranium, qui totalise 82,7 p.100 des exportations de 1986. Les produits de l'élevage ne se partageaient que 5,6 p.100 des exportations cette même année, contre 4 p.100 en 1983. Il importe par contre de souligner qu'un volume substantiel d'animaux vifs et de cuirs et peaux sont exportés par des voies informelles. Cela conduit assurément à une sous estimation des exportations.

#### 2.5 Cuir et peaux en tant que sous-produits

Il est important de réaliser que la production de cuirs et peaux résulte de la production primaire de bétail. En raison du statut de sous-produit des cuirs et peaux, l'offre pour ces marchandises peut à toutes fins pratiques être considérée comme étant fonction des technologies se rapportant à l'élevage et de tout le système de production, en plus de la demande pour la viande et du prix de celle-ci. Comme ils constituent des sous-produits de l'industrie de l'élevage, ils devraient être étudiés sous cet angle. En raison des problèmes structurels sus-mentionnés, en particulier la rareté des bons pâturages, une augmentation substantielle de l'élevage, et donc des cuirs et peaux, n'est pas prévue. En vertu des récentes statistiques sur les prix, la valeur relative des cuirs et peaux en comparaison à la valeur totale des animaux vifs est indiquée au tableau 2.2.

Tableau 2.2

Valeur des cuirs et peaux exprimée en pourcentage  
des animaux vifs, 1988 et 1989 (F CFA)

Espèce animale	Décembre 1988			Décembre 1989		
	(1) cuir ou peau	(2) animaux vifs	(1)/(2) %	(1) cuir ou peau	(2) animaux vifs	(1)/(2) %
Bovins	3 705	70 488	5,3	3 335	72 934	4,6
Ovins	1 072	9 788	11,0	924	9 417	9,8
Caprins	617	5 452	11,3	689	6 040	11,4

Sources: Rapports mensuels des statistiques sur les marchés de bétail, directions départementales des Ressources animales de Zinder, Maradi et Tahoua, gouvernement du Niger, 1988, 1989.

**Pendant la courte période où le nouveau système de cueillette des données statistiques a été utilisé, avec le concours de USAID, par les services à l'élevage, la tendance de la valeur relative des cuirs et peaux était à la baisse. Seules la peau et la viande de chèvre ont connu une augmentation quasi parallèle des prix. L'annexe V présente d'autres données sur les prix.**

### **3.0 APERÇU DU SOUS-SECTEUR NIGERIEEN DES CUIRS ET PEaux**

#### **3.1 Production de cuirs et peaux**

Les cuirs et peaux peuvent être vendus à diverses étapes de la commercialisation dépendamment du degré de transformation subi. Afin de mieux comprendre les mécanismes régissant l'offre, la demande et les prix, il importe d'identifier les différents produits et de comprendre le procédé de production. Ils comprennent les cuirs et peaux frais, les cuirs et peaux bruts et les produits semi-transformés: peaux picklées, wet-blue et crusts. De plus, une grande variété de produits finis seront décrits.

##### **3.1.1 Transformation des cuirs et peaux**

Le procédé peut être divisé en deux étapes généralement séparées par plusieurs mois: a) la préparation et la conservation du cuir brut, et b) le tannage industriel. Une version simplifiée<sup>2</sup> de la transformation des cuirs et peaux est présentée ci-dessous et traite de la plupart des activités retrouvées au Niger.

###### **a) Préparation et conservation des cuirs et peaux**

La préparation et la conservation des cuirs et peaux peut s'effectuer en quatre étapes: la dépouille, le nettoyage et la conservation, et le séchage.

La dépouille des bovins et des camelins se fait le plus souvent au couteau alors que pour les ovins et les caprins, la technique d'insufflation est la plus couramment pratiquée. L'insufflation débute en pratiquant une petite incision près de l'articulation du jarret d'une des pattes de derrière où de l'air est pompé par la bouche ou à l'aide d'une pompe à bicyclette. Dans les abattoirs frigorifiques, ceci s'effectue avec plus d'efficacité à l'aide d'un compresseur. L'utilisation du couteau ne sert qu'à pratiquer une ouverture d'où le peaussier peut introduire la main et écharner avec les doigts.

Le lavage et l'écharnage se font idéalement tout de suite après l'abattage et la dépouille. Cette étape est importante puisqu'elle permet de se débarrasser de tissus adipeux sous-cutanés pouvant adhérer après la dépouille. Le lavage aide à éliminer toute trace de sang et autres corps étrangers.

La conservation des cuirs et peaux bruts se fait immédiatement après le lavage. Le procédé le plus efficace en usage au Niger consiste à tremper le cuir ou la peau dans un bain d'arséniate de sodium. Cette méthode, encore largement employée au Niger jusqu'à tout récemment, élimine les bactéries et protège contre les insectes. Dernièrement, le manque d'arséniate de sodium a été un facteur important contribuant au déclin de la qualité des cuirs et peaux exportés du Niger. Afin de pallier au manque en arséniate de sodium, certains collecteurs font usage d'insecticides qui produisent un certain résultat contre les insectes mais qui n'en produisent aucun contre les bactéries. Présentement, les abattoirs ont grandement besoin de se regarnir en arséniate de sodium.

---

<sup>2</sup> Les détails de la production et de la manutention des cuirs et peaux durant l'abattage, le conditionnement, la conservation, l'entreposage et le transport sont présentés dans: a) R.G.H. Elliot, ILO, 1981).

Le séchage débute après le lavage et le traitement des cuirs ou des peaux à l'arséniate de sodium. Le cuir ou la peau est laissé à égoutter, puis est préparé pour le séchage. La meilleure méthode consiste à suspendre les cuirs et peaux sur des cadres de bois. Une autre excellente méthode est de sécher les cuirs et peaux sur une barre en prenant bien soin de les étirer pour éviter de les plisser. Le séchage s'accomplit le mieux à l'ombre, de préférence sous un toit.

#### b) Le tannage industriel

Le tannage industriel des cuirs et peaux bruts peut se diviser en trois phases distinctes: le pickling, le wet-blue et la teinture.

La première étape, le pickling, consiste à tremper les cuirs et peaux dans des cuves remplies d'un mélange d'eau et de chaux pour enlever les poils. Ensuite, une écharneuse enlève ce qui reste des particules indésirables. Le pickling se termine dans une cuve de sels et d'acides où les cuirs et peaux sont brassés pendant environ une heure et demie puis sont laissés à reposer pour la nuit. A la fin de cette étape, les cuirs et peaux picklés peuvent être exportés.

Le procédé wet-blue peut se faire dans la même cuve en la remplissant d'une solution de chrome. C'est à cette étape que les importateurs européens préfèrent acheter les cuirs et peaux.

La teinture est la dernière des étapes de la transformation industrielle. Le tannage est alors considéré terminé et le produit peut être exporté pour être teint par le client ou bien il peut être teint sur place. La teinture est appliquée en vaporisant au fusil les cuirs et peaux étirés à plat sur des cadres.

### 3.2 Analyse de la production

Cette analyse débute par une présentation des toutes dernières données sur la production de cuirs et peaux de bovins, d'ovins et de caprins. La méthode employée pour compiler ces données est expliquée par catégorie: BAV, BS et AB. La deuxième partie propose quelques mesures qui peuvent être suivies afin d'élaborer une méthodologie alternative pour l'estimation de l'AB (production non contrôlée) des cuirs et peaux. La dernière section de cette discussion concerne la production de produits semi-transformés.

#### 3.2.1 Production de cuirs et peaux: Production contrôlée (BAV + BS) et estimations basées sur l'étude de marché (AB)

Selon les statistiques du GN, les estimations de l'étude de marché évaluent à 56,2 p.100 le rendement de la production AB (Apprêtées-Brousses) de cuirs de bovins en 1987. Les données correspondantes pour la production de peaux de caprins et d'ovins sont respectivement de 56,9 p.100 et de 69,3 p.100. Le tableau 3.1 résume les données de la production de cuirs et peaux en 1987 selon le département et la source. Le tableau 3.2 compare les productions de 1986 et 1987 à la pièce et au poids. Les tableaux révèlent que, au poids, les cuirs bovins sont les plus importants, suivis des caprins et des ovins.

Tableau 3.1

**Comparaison entre les productions de cuirs et peaux des  
abattages contrôlés et des marchés locaux, 1987**

Département	Abattages contrôlés		Marché local <sup>1</sup> AB	Total	Abattages contrôlés		Marché local AB
	BAV	BS			BAV	BS	
	(pièces)				(pourcentage du total)		
<b>I. Bovins</b>							
Agadez	697	880	272	1 849	1,6	4,4	0,3
Diffa	126	196	763	1 085	0,3	1,0	0,9
Dosso	0	5,469	5,015	10 484	0,0	27,2	6,1
Maradi	0	1,814	22,249	24 063	0,0	9,0	27,2
Niamey	39 240	4,313	12,696	56 249	90,0	21,4	15,5
Tahoua	2 843	4,243	12,009	19 095	6,5	21,1	14,7
Zinder	712	3,220	28,816	32 748	1,6	16,0	35,2
<b>Total</b>	<b>43 618</b>	<b>20,135</b>	<b>81,820</b>	<b>145 573</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>% Total</b>	<b>30,0%</b>	<b>13,8%</b>	<b>56,2%</b>	<b>100,0%</b>			
<b>II. Caprins</b>							
Agadez	22 624	40,775	1,903	65 302	22,5	7,9	0,2
Diffa	9 973	26 510	19,825	56 308	9,9	5,1	2,4
Dosso	0	66 985	51,218	118 203	0,0	13,0	6,3
Maradi	0	109 824	237,808	347 632	0,0	21,3	29,2
Niamey	45 056	72 640	83,730	201 426	44,7	14,1	10,3
Tahoua	12 030	85 900	180,141	278 071	11,9	16,7	22,1
Zinder	11 058	112 194	238,704	361 956	11,0	21,8	29,3
<b>Total</b>	<b>100 741</b>	<b>514 828</b>	<b>813 329</b>	<b>1 428 898</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>% Total</b>	<b>7,1%</b>	<b>36,0%</b>	<b>56,9%</b>	<b>100,0%</b>			
<b>III. Ovins</b>							
Agadez	12 941	23 540	1 163	37 644	21,1	18,5	0,3
Diffa	5 855	5 692	10 338	21 885	9,5	4,5	2,4
Dosso	0	13 961	12 276	26 237	0,0	11,0	2,9
Maradi	0	31 605	122 562	154 167	0,0	24,8	28,9
Niamey	33 998	12 091	36 256	82 345	55,4	9,5	8,6
Tahoua	4 126	18 854	101 888	124 868	6,7	14,8	24,0
Zinder	4 411	21 535	139 457	165 403	7,2	16,9	32,9
<b>Total</b>	<b>61 331</b>	<b>127 278</b>	<b>423 940</b>	<b>612 549</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>% Total</b>	<b>10,0%</b>	<b>20,8%</b>	<b>69,2%</b>	<b>100,0%</b>			

<sup>1</sup> Les abattages du marché local sont présumés égaux à la production de cuirs et peaux.

Sources: Ministère des Ressources animales, gouvernement du Niger, 1987.

Tableau 3.2

**Comparaison entre les productions de cuirs et peaux  
du marché local et des abattages contrôlés, 1986 et 1987**

Année	Abattages contrôlés		Marché local <sup>1</sup>	Total	Abattages contrôlés		Marché local
	BAV	BS	AB		BAV	BS	AB
	(pièces)				(pourcentage du total des pièces)		
<b>I. Bovins</b>							
1986	38 666	27 775	73 004	139 445	27,7	19,9	52,4
1987	43 618	20 135	81 820	145 573	30,0	13,8	56,2
<b>II. Caprins</b>							
1986	65 068	392 873	697 833	1,155,774	5,6	34,0	60,4
1987	100 741	514 828	813 329	1,428,898	7,1	36,0	56,9
<b>III. Ovins</b>							
1986	65 595	96 880	364 655	527 130	12,4	18,4	69,2
1987	61 331	127 278	423 940	612 549	10,0	20,8	69,2
(kilogrammes)				(pourcentage du poids total)			
<b>I. Bovins</b>							
	231 996	166 650	438 024	836 670	27,7	19,9	52,4
	261 708	120 810	490 920	873 438	30,0	13,8	56,2
<b>II. Caprins</b>							
	29 281	176 793	314 025	520 098	5,6	34,0	60,4
	45 333	231 673	365 998	643 004	7,1	36,0	56,9
<b>III. Ovins</b>							
	49 196	72 660	273 491	395 348	12,4	18,4	69,2
	45 998	95 459	317 955	459 412	10,0	20,8	69,2

<sup>1</sup> La production de cuirs et peaux du marché local correspond présumément au nombre d'abattages du marché local selon les estimations du MRA.

Sources: Ministère des Ressources animales, gouvernement du Niger, 1986 et 1987.

Il est important de bien saisir les diverses origines des cuirs et peaux. La production contrôlée de cuirs et peaux est présumée égale au nombre d'animaux abattus dans des conditions contrôlées. Les abattages contrôlés ont lieu dans les quatre abattoirs réfrigérés du pays et dans les quelques centaines de comptoirs de boucherie répartis à travers le pays. La catégorie contrôlée nommée BAV (Boucherie Arséniquée Verte) des tableaux 3.1 et 3.2 reflète le nombre et le pourcentage de cuirs et peaux chimiquement traités à l'arséniat de sodium. Bien qu'il s'agisse là de la méthode de choix, il semble qu'elle ne soit pas exploitée sur une grande échelle. En 1987, seul 30 p.100 des cuirs de bovins ont été produits par cette méthode. Les données correspondantes pour les peaux de caprins et d'ovins sont de 7,1 et 10,0 p.100 respectivement. Nous attribuons les données substantiellement plus élevées pour les cuirs bovins au fait qu'une grande partie des abattages de bovins est effectuée dans les principaux centres urbains du pays: Niamey, Maradi, Tahoua et Zinder où des installations appropriées sont plus facilement accessibles pour le conditionnement.

La catégorie BS (Boucherie Séchée) de la production officielle englobe les cuirs et peaux provenant des animaux abattus aux comptoirs de boucherie contrôlés du pays. Tel que détaillé plus loin dans la discussion portant sur les infrastructures, la plupart de ces installations ne sont pas équipées pour le conditionnement des peaux. Cette catégorie produit une part importante des peaux de caprins et d'ovins, soit 36,0 p.100 et 20,8 p.100 respectivement en 1987.

Finalement, il y a la production de cuirs et peaux provenant de sources non officielles. La catégorie AB (Apprêtées-Brousses<sup>3</sup>) désigne les estimations de la direction des Ressources animales du nombre d'animaux abattus sans supervision, surtout en milieu rural. Cette catégorie comptabilise également les abattages "de cour" lors de réceptions de mariage et autres occasions sociales. Ces chiffres devraient cependant être interprétés avec précaution puisqu'il s'agit d'estimations basées sur des études de marché. Celles-ci pourraient conduire à une redondance des calculs. Une méthode permettant de concilier ces estimations est suggérée ci-dessous.

En tenant compte de la valeur de production, l'ordre d'importance diffère. Si la relation entre les prix de 1987 correspondaient à ceux d'aujourd'hui, avec les peaux de caprins se vendant à prime par rapport aux peaux d'ovins, et à plus de 2,5 fois la valeur au kilogramme des cuirs de bovins, il est raisonnable de conclure que, au kilogramme, une peau de chèvre a le plus de valeur, suivie dans l'ordre par les peaux de mouton et les cuirs de bovins.

### 3.2.2 Vers une nouvelle méthodologie pour l'évaluation de la production

Ce qui suit est une proposition pour l'évaluation de la production des cuirs et peaux de sources non contrôlées. Auparavant, une discussion portera sur la manière dont sont obtenues les statistiques actuelles sur la production, puis suggérera une méthode pour déduire le nombre d'abattages non contrôlés et les données sur les exportations non contrôlées de bétail. Ces estimations reposent essentiellement sur les données de consommation de viande qui sont disponibles à ICRISAT mais que l'équipe n'a pu obtenir.

---

<sup>3</sup> L'estimation de l'AB se fonde sur une étude des cuirs et peaux entrant sur le marché. Il est utilisé ici en tant que procuration pour les abattages clandestins que l'on croit être égal à la production non contrôlée des cuirs et peaux.

### a) Statistiques de production

Un des éléments de la production de cuirs et peaux est bien consigné, à savoir les cuirs et peaux provenant d'abattages dans les abattoirs publics. Toute viande, de même que les cuirs et peaux, y est inspectée par les agents du ministère des Ressources animales. Le tableau 3.1 présente le nombre d'abattages contrôlés et leur répartition dans les départements en 1987.

Les cuirs et peaux provenant d'abattages au sein d'une famille ou dans un environnement rural informel (peaux non contrôlées) sont très difficiles à évaluer. Dans son dernier rapport annuel de 1987, le ministère des Ressources animales (MRA) évalue le nombre d'abattages non contrôlés au double des abattages enregistrés, soit 63 753 enregistrés contre 128 247 non contrôlés pour les bovins, 188 609 contre 381 391 pour les ovins et 615 569 contre 1 234 431 pour les caprins. Les données de base appuyant ces estimations ne sont pas fournies. En fait, la part des abattages de campagne (parfois appelés clandestins) peut être plus faible pour les bovins que pour les petits ruminants.

Le MRA publie des statistiques spécifiques sur la production des cuirs et peaux. Ces informations se retrouvent en annexe VI pour les années 1980 à 1989. Les détails sont donnés pour chaque espèce de bétail (bovins, ovins et caprins) selon trois catégories. Les cuirs et peaux produits dans les abattoirs contrôlés sont classés en fonction du traitement reçu. Les cuirs et peaux traités à l'arséniate de sodium sont regroupés sous la classe BAV (Boucherie Arséniquée Verte). La classe BS (Boucherie Séchée) regroupe les cuirs et peaux ayant séché dans un hangar séchoir sans recevoir d'autre traitement, ou, le plus souvent, ayant été transportés immédiatement après l'abattage pour être séchés ailleurs, souvent directement sur le sol et au soleil. La somme des BAV et des BS correspond au nombre total d'abattages contrôlés dans un lieu donné.

La proportion entre les cuirs et peaux BAV (traités correctement) et BS s'est modifiée tel que démontré au tableau 3.3.

Tableau 3.3

Proportion entre les cuirs et peaux BAV et BS, années choisies

	Cuirs de bovins		Peaux d'ovins		Peaux de caprins	
	BAV	BS	BAV	BS	BAV	BS
1982	78	22	61	39	54	46
1983	37	63	59	31	42	58
1987	68	32	33	67	16	84
1988	70	30	43	57	22	78

Sources: Analyse des données du projet AMIS, direction des Ressources animales, gouvernement du Niger, 1982-1988.

Bien qu'il y ait certaines variations, la tendance des dernières années est à un plus petit pourcentage de cuirs et peaux correctement traités provenant d'abattages officiels contrôlés en comparaison de cinq ans auparavant.

Dans les statistiques du MRA, une troisième classe de cuirs et peaux apparaît sous le sigle AB (Apprêtées-Brousses). En principe, ces cuirs et peaux proviennent d'abattages non contrôlés et ne sont enregistrés que s'ils entrent dans les marchés sous la surveillance des agents du service de l'élevage. Tels que les données le démontrent, ils composent une part assez importante du marché. En 1987, par exemple, les cuirs de la catégorie AB constituent 56 p.100 de l'ensemble de la production enregistrée, tandis que les peaux d'ovins de même origine représentent 69 p.100 et les peaux de caprins, 57 p.100.

Cependant, les chiffres avancés pour la catégorie AB ne peuvent refléter la réalité des abattages non officiels de cuirs et peaux en raison de deux facteurs principaux. Premièrement, quelques cuirs et peaux provenant d'abattages contrôlés peuvent éventuellement entrer sur le marché et seraient donc comptés deux fois. La plupart des cuirs et peaux des comptoirs d'abattage publics passe probablement des bouchers et des sous-collecteurs aux collecteurs avec qui une relation commerciale est déjà bien établie et qui ont souvent fourni les crédits nécessaires sous forme d'avance.

Une deuxième possibilité est qu'un volume considérable de cuirs et peaux provenant d'abattages clandestins passe par une voie complètement informelle de commercialisation des sous-collecteurs aux collecteurs sans jamais passer par le marché public, et ne serait donc jamais compté. Si cet échange commercial connaît un volume important, il en résulterait une sous-estimation de la catégorie AB par le MRA.

Quoique ces facteurs produisent des effets antagonistes sur les statistiques, ils ne peuvent s'annuler l'un l'autre.

#### b) Statistiques sur l'exportation

Des statistiques concernant les exportations de cuirs et peaux pour les années 1982, 1983 et 1985 à 1988 sont présentées à l'annexe VII. Ces chiffres ne reflètent pas les volumes réels du commerce informel (illégal) vers le Nigéria. En 1988, les exportations officielles des abattages contrôlés n'étaient que de 26 p.100 pour le cuir, de 61 p.100 pour les peaux d'ovins et de 41 p.100 pour les peaux de caprins.

#### c) Méthodologie proposée

En raison de l'incertitude créée par ces chiffres, une méthodologie additionnelle peut être proposée pour une estimation plus précise de la production et du commerce informels des cuirs et peaux. Elle se fonde sur les concepts suivants:

**L'effectif du cheptel:** est évalué en prenant comme point de départ soit les données du recensement de fin 1986, soit celles de début 1987.

**Le taux de perte effectif:** est égal à la somme des animaux abattus et des animaux exportés divisée par l'effectif du cheptel. Ce taux peut être choisi d'après les évidences empiriques des pays du Sahel durant les années "normales".

**La production totale:** est égale à la différence entre les animaux abattus et les animaux exportés, où le nombre de bovins exportés a été estimé par Cook en 1989 et celui des petits ruminants a été déduit. Pour obtenir le nombre total d'animaux abattus, les statistiques de

**consommation de viande des petits ruminants pouvaient être utilisées et les chiffres concernant les bovins en seraient déduits.**

**Les abattages non contrôlés:**

**sont égaux à la différence entre tous les abattages et les abattages contrôlés.**

**La consommation apparente:**

**peut être tentativement estimé à 15 % de l'ensemble des cuirs et peaux en vertu des entrevues avec les collecteurs en différentes parties du pays.**

**Les exportations non formelles:**

**sont égales au nombre total d'abattages moins les exportations officielles de cuirs et peaux, moins la consommation apparente.**

**Le nombre total d'abattages:**

**est égal à la production moins les animaux exportés.**

**Les exportations d'animaux vifs:**

**sont égales aux exportations de bovins, d'ovins et de caprins. Pour les bovins, les estimations faites par Cook en 1989, en se basant sur les statistiques du Nigéria, pouvaient être utilisées. Les données seraient déduites pour les petits ruminants.**

**Abattages totaux:**

**les chiffres se rapportant aux petits ruminants pouvaient être calculés en se rapportant aux données sur la consommation de viande. Pour les bovins, il s'agirait d'un chiffre déduit.**

**Il existe deux facteurs cruciaux dans l'équation ci-dessus. Le premier se rapporte aux chiffres sur la consommation de viande, et donc sur le nombre total d'abattages, en supposant des exportations minimales de viande. Le deuxième concerne la consommation apparente de cuirs et peaux par les tanneries artisanales.**

**Dans les deux cas, des estimations assez précises devraient être fondées sur des sondages représentatifs:**

- 1) une enquête par sondage interrogeant les ménages ruraux et urbains sur les habitudes de consommation de la viande de boeuf, de mouton et de chèvre.**
- 2) des entrevues systématiques avec les tanneurs et les bouchers locaux représentatifs et les sous-collecteurs afin d'obtenir des informations précises concernant les sources d'approvisionnement des tanneurs et leur part d'achats des cuirs et peaux disponibles.**

**En l'absence de ces données, une estimation entièrement spéculative a été faite pour la production et les échanges commerciaux de 1987 afin de démontrer la méthodologie proposée présentée au tableau 3.4.**

**Ces méthodes devraient alors produire des données pouvant être comparées avec les données contenues dans les estimations annuelles du GN sur la classe AB et ainsi que sur tout autre estimation faite par rapport aux abattages clandestins.**

**Il faut garder en mémoire que ces estimations ne peuvent être plus fiables que les données à partir desquelles elles sont calculées. Une troisième voie consiste à effectuer un sondage statistiquement significatif des AB en interviewant les ménages afin de déterminer**

l'importance des abattages clandestins et l'ampleur de la perte en cuirs et peaux. A moins qu'il soit possible de coupler cette étude à d'autres sondages en préparation, les coûts en seraient assurément exorbitants. De plus, ce genre d'enquête se buterait au dilemme présenté aux membres des ménages devant divulguer des activités illégales.

Tableau 3.4

Estimation provisoire de la production et  
du commerce des cuirs et peaux, 1987

	Bovins	Ovins	Caprins
Effectif du cheptel (recensement de fin 1986)	1 495 000	2 676 000	4 315 000
Taux de perte effectif	14%	24 %	33 %
Production totale	209 300	642 240	1 423 950
Animaux exportés	105 000	58 907	23 950
Abattages totaux	104 300	583 333 (1 kg/hab.)	1 460 000 (2 kg/hab.)
Composés de:			
Abattages contrôlés	63 753	188 609	615 569
Abattages "Brousse"	40 547	394 724	784 431
Exportations officielles (cuirs et peaux)	49 091	80 103	548 274
Consommation apparente (15%)	15 645	87 500	210 000
Exportations clandestines	39 564	415 730	338 274

Sources: Équipe AMIS, 1990.

3.2.3. Production de produits semi-transformés

Etant donné que SONITAN n'est plus en activité depuis juillet 1989, il n'y a présentement aucune transformation de cuirs et peaux sur une échelle industrielle dans tout le pays. La transformation des cuirs et peaux ne s'effectue que sur une base artisanale. Les installations de SONITAN ont une capacité de production annuelle d'un million de cuirs. Théoriquement, si la compagnie avait tournée à plein rendement en 1987, elle aurait à elle seule absorbé un peu moins de 50 p.100 de la production totale des 2,04 millions de

peaux de chèvre et de mouton du pays. Cela démontre l'importance que SONITAN, tournant à pleine capacité, pourrait exercer sur l'ensemble du sous-secteur des cuirs et peaux au Niger.

### **3.3 Analyse de la demande**

La demande en cuirs et peaux nigériennes peut se diviser en marché intérieur et en marché d'exportation. Ce dernier est de loin le plus important. Il est utile d'aborder le marché de l'exportation selon deux marchés distincts: le Nigéria et l'Europe. La dynamique de la situation nigérienne est abordée en détails. Cela est suivi par une discussion portant sur les termes de l'échange du marché européen. Pour terminer, la section 3.3.6 donne un aperçu du marché mondial des cuirs et peaux.

#### **3.3.1 Caractéristiques du marché intérieur**

La principale demande locale en cuirs et peaux provient des tanneurs traditionnels du pays. Ceux-ci font usage de méthodes artisanales (plutôt que d'utiliser des produits chimiques) pour tanner les cuirs et les peaux. Un usage plus restreint de cuirs et peaux non tannés est leur utilisation dans les maisons comme carpepe ou comme petit tapis de prière. Les autres principaux intervenants du marché sont orientés vers l'exportation. La Société Nigérienne de Collecte des Cuirs et Peaux (S.N.C.P.), dont les activités sont actuellement réduites au minimum, exporte vers l'Europe. Il en est de même pour l'unique tannerie industrielle du pays, SONITAN. SONITAN, dont la capacité de production annuelle se chiffre à un million de peaux de caprins et d'ovins, offrait un marché considérable pour les peaux brutes de la S.N.C.P. L'entreprise n'est cependant plus en activité depuis juillet 1989. (Toutefois, tel qu'il est décrit plus loin, SONITAN pourrait reprendre ses activités dans un avenir rapproché.) Puisque la S.N.C.P. et SONITAN sont axés vers le marché d'exportation, la discussion portant sur la demande locale se polarise sur les tanneurs traditionnels.

Les tanneurs traditionnels produisent des cuirs et peaux tannés pour ensuite les vendre aux artisans dont la marchandise se retrouve sur les rues de Niamey et des autres principaux centres urbains du pays. Bien que ces produits soient très connus (valises, sacs à main, serviettes et sandales), ce ne sont pas les seuls. Les peaux tannées servent aussi à la fabrication de toiles de tentes. Les Touaregs du nord du pays cousent ensemble du cuir tanné, parfois jusqu'à plusieurs centaines ensemble, pour se confectionner une tente servant d'habitation. En règle générale, les tanneurs achètent des cuirs et peaux de qualité inférieure, c'est-à-dire celles qui ont été mal dépouillées et qui ont été endommagées par des trous et des coupures. Ces cuirs et peaux se vendent jusqu'à 50 p.100 moins que les produits de qualité supérieure ultérieurement destinés aux marchés d'exportation.

En proportion de tout le marché, la consommation des tanneurs locaux est petite. Sur la foi des informations obtenues lors d'entrevues auprès des intervenants-clés et qui sont résumées au tableau 3.5, l'équipe AMIS estime que les tanneurs traditionnels comptent pour moins de vingt-cinq pourcent de la production de peaux et d'un plus petit pourcentage de cuirs. Ces valeurs tiennent compte des estimations de ventes des bouchers et collecteurs aux tanneurs locaux. Ces pourcentages varient toutefois considérablement selon les régions du pays. Dans les villages situés à proximité de la frontière nigérienne, les ventes rapportées de cuirs et peaux aux tanneurs locaux sont moindre que dans les villages plus éloignés.

**Tableau 3.5**

**Estimation de la demande des tanneurs traditionnels, 1990**

Emplacement <sup>1</sup>	Estimation des abattages hebdomadaires	Estimation des achats hebdomadaires effectués par les tanneurs	Achats en % des abattages
Dan Issa	85 petits rumin.	Nil	0,0
Bande	18 petits rumin.	Nil	0,0
Madarounfa	134-148 petits rumin.	7-14	5,2-9,5
Mirriah	180 petits rumin.	18-28	10,0-15,5
Dakoro	28-56 petits rumin.	Non spécifié	4,0-5,0
Kaou	21-28	21-28	100,0
<b>Totaux</b>	<b>466-515</b>	<b>46-116</b>	<b>9,9-22,5</b>

<sup>1</sup>Villages inscrits en fonction de leur distance de la frontière Niger-Nigéria.

Sources: Évaluation rapide des cuirs et peaux de AMIS, 1990.

A Dan Issa, un village situé sur la frontière, on ne rapporte pas de ventes aux tanneurs traditionnels. Les bouchers de ce marché vendent les cuirs et peaux frais ou bruts directement aux revendeurs nigériens. A Bande, un petit village situé à quelques kilomètres au nord de la ville de Magaria et à environ vingt kilomètres de la frontière, on ne rapporte aucune vente aux tanneurs traditionnels. Ici, selon le boucher en chef, un seul collecteur achète la production au complet qu'il exporte ensuite au Nigéria.

A Madarounfa, distant d'une trentaine de kilomètres de la frontière, les tanneurs achètent une ou deux peaux d'une production quotidienne de 18 à 20 petits ruminants, ce qui représente cinq à dix pourcent. Plus loin de la frontière, à Mirriah (département de Zinder), les tanneurs locaux achètent environ quinze pourcent des peaux produites dans la localité. Une des raisons expliquant ce taux plus élevé est la proximité d'un village, à trois kilomètres, qui ne vit que de la tannerie. Il s'agit cependant ici d'un cas plutôt exceptionnel.

À Dakoro, à 125 kilomètres au nord de Maradi et à 175 kilomètres au nord de la frontière avec le Nigéria, les tanneurs locaux n'achètent que quatre à cinq pourcent des peaux disponibles. Ils ne peuvent en général acheter que les peaux demeurées invendues lors du passage hebdomadaire des collecteurs. Cela révèle que la distance dont les collecteurs et les exportateurs sont prêts à parcourir a ses limites, en partie en raison des coûts de transport plus élevés. Voici donc un élément de réponse expliquant l'augmentation proportionnelle des peaux se retrouvant aux mains des tanneurs traditionnels dans les localités plus éloignées de la frontière.

À Kaou, un village de l'arrondissement<sup>4</sup> de Tchín-Tabaraden situé à une centaine de kilomètres par route au nord de Tahoua, les tanneurs traditionnels sont les seuls clients pour les peaux provenant de chèvres et de moutons abattus dans la localité. Les tanneurs traditionnels ont deux principaux marchés pour écouler leur production: les Touaregs, qui achètent des peaux tannées pour la fabrication de leurs tentes, et les artisans locaux, qui produisent à Kaou des sandales traditionnelles très colorées.

En plus de la demande des tanneurs traditionnels en cuirs et peaux provenant des abattoirs contrôlés, il est raisonnable de croire que les tanneurs traditionnels créent aussi un marché pour les cuirs et peaux produits dans les abattoirs non contrôlés ou clandestins. Il est également raisonnable de croire que ces mêmes forces du marché exercent un impact sur le flux de ces cuirs et peaux dans le circuit de commercialisation. De façon générale, la probabilité qu'une peau soit exportée au Nigéria augmente à mesure que son lieu de production se rapproche de la frontière avec le Nigéria.

### 3.3.2 Caractéristiques du marché d'exportation

Les exportations officielles de cuirs et peaux de tous genres et de toutes qualités étaient rapportées à plus de 500 tonnes valant autour de 600 millions F CFA. Cela représente moins de deux pourcent de toutes les exportations du Niger en 1988. Les exportations de cuirs et peaux, quoique modestes, sont une importante source de revenus d'exportation (tableau 3.6).

La majeure partie (73,7 p.100) des exportations se dirige vers l'Europe où le plus important acheteur de cuirs et peaux nigériennes est l'Italie (65,4 p.100), suivi de la Grande-Bretagne (6,3 p.100) et de la France (2,1 p.100). Le reste va surtout aux pays africains voisins, le plus important étant le Nigéria (21,3 p.100), suivi de l'Égypte (2,0 p.100) et de l'Algérie (1,3 p.100). Le reste (1,7 p.100) des exportations est partagé en petites quantités entre divers autres pays. Ces chiffres comprennent les cuirs et peaux semi-tannées qui représentent 135 tonnes, soit environ 27,0 p.100 du poids total et 22,5 p.100 de la valeur totale. Les exportations de cuirs et peaux semi-tannées se dirigent presque exclusivement vers l'Europe.

Tel que démontré au tableau 3.7, le Niger possède deux principaux marchés d'exportation distincts: le Nigéria et l'Italie. Il existe un commerce actif le long de sa frontière sud avec le Nigéria. De plus, les acheteurs européens, principalement italiens, constituent le deuxième marché d'exportation. Ces deux marchés sont animés par des forces différentes et seront traités comme tels ci-dessous.

---

<sup>4</sup> Un arrondissement est une zone de gouvernement local. Le Niger est divisé en plusieurs départements, chacun comprenant de trois à sept arrondissements pour un total de 35 dans l'ensemble du pays.

**Tableau 3.6**  
**Exportations nigériennes de cuirs et peaux**

Année	Exportations (Millions FCFA)			Exportations (Tonnes métriques)			Prix moyen
	Cuir et peaux	Total exporté	Cuir et peaux en % du total	Cuir et peaux	Total exporté	Cuir et peaux en % du total	
1975	173	19 556	0,88	194	50 970	0,38	892
1976	477	31 901	1,50	2 113	114 460	1,85	226
1977	573	39 335	1,46	796	69 075	1,15	720
1978	949	63 706	1,49	1 536	43 024	3,57	618
1979	2 406	95 241	2,53	1 345	52 282	2,57	1 789
1980	939	119 523	0,79	812	110 636	0,73	1 156
1981	1 202	123 589	0,97	2 151	85 860	2,51	559
1982	1 102	109 124	1,01	943	84 831	1,11	1 169
1983	496	113 896	0,44	1 315	150 493	0,87	377
1984	1 111	119 495	0,93	963	149 358	0,64	1 154
1985	2 094	93 901	2,23	2 913	87 325	3,34	719
1986	1 503	91 606	1,64	1 799	44 566	4,04	835

Sources: Douanes du gouvernement du Niger, Générale de la douane, 1975 à 1986.

Tableau 3.7

Statistiques sur les exportations nigériennes de cuirs et peaux, 1988

Pays destinataire	Valeur déclarée	Poids	Valeur unitaire	Estimation des exportations illégales
	(000 F CFA)	(kg)	(F CFA/kg)	
Italie	427 413,7	329 090	1 298,8	199 872
Nigéria	52 905,5	107 177	493,6	31 931
G.-B.	47 406,0	31 604	1 500,0	12 004
France	15 123,7	10 377	1 457,4	7 902
Égypte	12 000,0	10 000	1 200,0	113
Algérie	8 373,5	6 623	1 264,3	2
Togo	4 968,5	8 260	601,5	1 500
Autre	100,0	334	299,4	300
<b>GRAND TOTAL</b>	<b>568 291,0</b>	<b>503 465</b>	<b>1 128,8</b>	<b>253 624</b>
	%	%	%	
Italie	75,21	65,37	78,81	
Nigéria	9,31	21,29	12,59	
G.-B.	8,34	6,28	4,73	
France	2,66	2,06	3,12	
Égypte	2,11	1,99	0,04	
Algérie	1,47	1,32	0,00	
Togo	0,87	1,64	0,59	
Autre	0,02	0,07	0,12	
<b>GRAND TOTAL</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

Sources: Douanes du gouvernement du Niger, 1988.

### 3.3.3 Le marché nigérian

En comparaison du sous-secteur actuel des cuirs et peaux du Niger, le sous-secteur nigérian est beaucoup plus industrialisé. Cette section s'articule autour de la situation du sous-secteur dans les états de Sokoto et de Kano qui bordent tous deux le Niger.

Selon les données fournies par le Sokoto State Ministry of Animal Health (ministère de la Santé animale de l'état de Sokoto), le marché des cuirs et peaux de Sokoto a connu une croissance marquée au cours de la dernière décennie. Le tableau 3.8 indique que les ventes de cuirs de bovins ont augmenté de près de vingt-cinq fois entre 1980 et 1989, alors que les ventes de peaux de caprins et d'ovins ont augmenté respectivement d'un facteur de près de cinq et de plus de six.

Quatre des nombreuses tanneries du Nigéria sont situées à Sokoto, dont deux sont en activité. La plus grande de celles-ci, la Sokoto Leather and Tanning Industries Ltd. (SOLETA), a été récemment privatisée (1987).

Cette manufacture ne traite présentement que du cuir de bovins et fonctionne à environ 65 p.100 de sa capacité. Son produit final, le cuir entièrement tanné, est vendu aux manufacturiers de chaussures et autres industries locales.

Certains indices portent à croire que SOLETA puisse bientôt être en position d'accroître la demande régionale en peaux de caprins et d'ovins. Elle négocie présentement avec une firme coréenne pour livrer jusqu'à 75 tonnes de peaux wet-blue par mois. En supposant qu'une peau de chèvre moyenne pèse 450 grammes et une peau de mouton moyenne, 750 grammes, et que ce volume soit réparti moitié-moitié entre les deux tanneries, SOLETA aura besoin de 83 000 peaux de chèvre et de 50 000 peaux de mouton par mois pour combler les commandes. Ces chiffres représentent une petite augmentation en production locale, de l'ordre de un à deux pourcent selon les statistiques fournies par le Sokoto State Ministry of Animal Health. (tableau 3.8).

Le marché des cuirs et peaux de l'état de Kano est encore plus dynamique. Les données du tableau 3.9 démontrent que les exportations de peaux brutes et tannées de chèvre et de mouton excèdent largement l'abattage de ces animaux dans la région. A l'évidence, les dirigeants au Kano doivent importer des peaux brutes des états voisins de même que du Niger pour combler leurs besoins en matériel brut.

Le tableau 3.9 éclaire un autre aspect intéressant du marché nigérian. Plusieurs des tanneries contactées au Kano se sont plaintes qu'elles éprouvaient de la difficulté à se procurer des cuirs de bovins pour le tannage. Ces tanneries ne suffisent pas à remplir la demande créée par l'industrie manufacturière locale de chaussures pour le cuir fini. Les données indiquent que la production locale en cuirs de bovins ne s'est pas encore complètement remise de la sécheresse du milieu des années quatre-vingts. Qui pis est, des sources bien informées évaluent que 75 à 90 p.100 des cuirs de bovins disponibles sont destinés à la consommation humaine. Le cuir séché au soleil est coupé en bandes puis en morceaux. Il constitue une des nourritures de base des Yoruba du sud du Nigéria.

La demande en cuirs bovins destinés à l'alimentation engendre une des anomalies du sous-secteur. Les acheteurs de cuirs pour l'alimentation sont prêts à payer plus cher pour leur matériel brut mais requièrent un produit de moins bonne qualité que les consommateurs industriels. Un cuir mal décharné, marqué de coupures ou troué, importe peu aux acheteurs de produits d'alimentation. Par contre, les défauts de cette nature abaissent la valeur d'un cuir aux yeux d'un tanneur.

Tableau 3.8

Prix, volume et valeur des cuirs et peaux, état de Sokoto, Nigéria, 1980 à 1989

Prix des cuirs et peaux, état de Sokoto, Nigéria (naira/kg)					
Année	Cuirs	Peaux de caprins	Peaux d'ovins	Peaux tannées	Taux de change (N/1000FCFA)
1980	1,50	3,50	2,50	4,20	
1981	1,40	2,50	2,40	3,50	
1982	1,80	2,80	2,70	4,50	
1983	2,00	5,00	4,50	7,50	
1984	2,50	6,00	7,00	7,80	7,7
1985	1,80	4,00	4,50	6,00	8,0
1986	3,00	28,00	25,00	35,00	12,5
1987	4,00	32,00	28,00	45,00	13,3
1988	4,50	45,00	30,00	50,00	16,7
1989	5,00	55,00	45,00	65,00	30,0

Volume du commerce des cuirs et peaux, état de Sokoto, Nigéria (total des pièces)					
Année	Cuirs	Peaux de caprins	Peaux d'ovins	Peaux tannées	Total des pièces
1980	20 240	872 374	573 541	110 962	1 577 117
1981	72 444	615 013	444 396	85 153	1 217 006
1982	56 537	732 695	579 450	89 675	1 458 357
1983	85 083	1 097 772	954 873	64 000	2 201 728
1984	388 459	2 628 000	1 141 103	117 471	4 275 033
1985	395 693	1 932 687	1 207 697	257 535	3 793 612
1986	108 260	2 217 437	2 009 956	142 438	4 478 691
1987	536 730	4 859 133	3 440 417	1 390 816	10 227 146
1988	465 615	3 942 154	4 240 148	1 896 373	10 544 290
1989	500 758	4 342 614	3 638 588	1 946 773	10 428 733

Valeur totale du marché des cuirs et peaux, état de Sokoto, Nigéria (naira)					
Année	Cuirs	Peaux de caprins	Peaux d'ovins	Peaux tannées	Total des pièces
1980	30 360	3 053 309	1 433 853	466 040	4 983 562
1981	101 422	1 537 533	1 066 550	298 036	3 003 540
1982	101 767	2 051 546	1 564 515	403 538	4 121 365
1983	170 166	5 488 860	4 296 929	480 000	10 435 955
1984	971 148	15 768 000	7 987 721	916 274	25 643 142
1985	712 247	7 730 748	5 434 637	1 545 210	15 422 842
1986	326 580	62 088 236	50 248 900	4 985 330	117 649 046
1987	2 147 120	155 492 256	96 331 676	62 586 720	316 557 772
1988	2 095 268	177 396 930	127 204 440	94 818 650	401 515 288
1989	2 503 790	238 843 770	163 736 460	126 540 245	531 624 265

Sources: Ministère de la Santé animale de l'état de Sokoto, Nigéria.

Tableau 3.9

Données officielles sur les abattages de bétail et les exportations, 1981-1984

Statistiques officielles sur les abattages de bétail état de Kano, Nigéria (têtes)					
Année	Bovins	Camelins	Caprins	Ovins	Total U.B.T.
(1)					
1984	183 939	41 301	674 189	172 890	315 514
1985	184 915	53 034	664 836	274 881	341 924
1986	114 104	21 123	559 818	226 824	230 403
1987	119 445	15 383	690 963	283 497	257 108
1988	134 915	15 292	603 527	339 723	264 712
1989	117 985	11 933	688 635	307 901	255 801
1 Unité de Bétail Tropical = 1,25 bovin, 1,0 camelin, 6,67 petits ruminants.					
Statistiques officielles sur les exportations de peaux de caprins et d'ovins état de Kano, Nigéria (pièces, brutes et semi-tannées)					
	Peaux de caprins	Ratio	Peaux d'ovins	Ratio	Total
		(1)		(1)	
1981	4 397 042		1 447 422		5 844 464
1982	2 791 002		743 801		3 534 803
1983	3 862 776		1 406 926		5 269 702
1984	4 607 392	6,83	1 626 662	9,41	6 234 054
1985	634 838	0,95	513 134	1,87	1 147 972
1986	913 439	1,63	479 719	2,11	1 393 158
1987	1 850 689	2,68	1 315 186	4,64	3 165 875
1988	2 597 540	4,30	1 950 967	5,74	4 548 507
(1) Exportations/Abattages					
Sources: Kano State Ministry of Animal Health, Government of Nigeria, 1981 to 1984.					

Il existe présentement treize tanneries en activité dans et autour de la ville de Kano. Deux autres installations sont en construction et une des installations existantes s'agrandit pour doubler sa capacité. Bien qu'il était difficile d'obtenir des données précises de la part de ces entreprises privées, il est possible d'établir des estimations concernant la demande générée par ces tanneries. Une des tanneries les plus importantes, la International Tanners Limited, fait état d'une production pour 1989 de l'ordre de 1,2 million de pieds carrés<sup>5</sup> de cuir fini et de six millions de pieds carrés de peaux wet-blue. Cela donne une idée de l'ampleur des opérations au Nigéria.

En se basant sur les entrevues effectuées auprès des dirigeants gouvernementaux et industriels à Kano, il est raisonnable de penser que les opérations actuelles de tannage de la région nécessitent environ un million de peaux de chèvre et de mouton par mois. Cela dépasse amplement la capacité de l'état, du moins selon les statistiques d'abattages du Kano State Ministry of Animal Health and Forestry.

Le tableau 3.9 indique qu'entre 1984 et 1989, les bouchers de l'état de Kano ont abattus entre 550 et 690 milliers de chèvres et entre 172 et 340 milliers de moutons. Si les abattages actuels se maintiennent aux mêmes rythmes, les tanneurs de Kano ne peuvent s'attendre qu'à combler de 6 à 8,5 p.100 de leurs besoins en se fournissant dans l'état. Le marché pour les peaux provenant de l'extérieur de l'état est donc de l'ordre de 900 000 peaux par mois ou de 10,8 millions par année.

Kano étant à proximité des centres majeurs de production de bétail du Niger dans les départements de Zinder et de Maradi, le Niger est donc une source probable d'approvisionnement pour satisfaire cette demande.

Enfin, ce bref survol des caractéristiques du marché nigérian serait incomplet sans mentionner les récents changements de politiques. Une loi en vigueur depuis le premier janvier 1990 interdit l'exportation de cuirs et peaux bruts du pays. Les répercussions de ces politiques sur les producteurs nigériens demeurent encore incertains.

Ce virement de politiques est le résultat de dix années de lobbying venant de l'industrie locale de tannage. Pour simplifier, ils soutiennent que l'exportation de cuirs et peaux bruts est coûteuse pour le pays en emplois et en argent.

Le prix que les tanneries de Kano doivent actuellement payer pour les peaux de chèvre et de mouton est considérablement inférieur à ce qu'il était il y a six mois. Il est possible que les changements de politiques d'exportations aient eu quelque influence sur cette chute de prix. Cependant, comme l'a remarqué le Market News Service<sup>6</sup>, il est peu probable que ces politiques freinent à elles seules l'exportation (et la ré-exportation) de cuirs et peaux du Nigéria.

Il semblerait à première vue que le changement de politiques ait engendré une baisse de la demande en peaux du Niger. Les statistiques d'exportation de la direction régionale des douanes de Zinder, qui couvre les départements de Zinder et de Diffa, démontrent que les exportations officielles de peaux brutes transigeant par les postes douaniers de cette

---

<sup>5</sup> En admettant qu'un cuir de bovins moyen couvre 27,5 pieds carrés, représentant donc 43 636 cuirs, ou avec une surface moyenne de 3,75 pieds carrés par peau de caprins et de 5 pieds carrés par peau d'ovins, et une proportion caprins/ovins de 6 à 4, il faudrait 960 000 peaux de caprins et 480 000 peaux d'ovins pour produire 1,2 million de pieds carrés.

<sup>6</sup> Le Market News Service est un service du International Trade Centre, un service du Unctad/Gatt qui surveille le commerce international des cuirs et peaux.

région ont chuté de 42 tonnes en octobre 1989 à 13 tonnes en janvier 1990. Cette chute peut être en partie attribuée à des facteurs saisonniers. Une chute concomitante du prix allant jusqu'à 50 p.100 a été rapportée par certains exportateurs nigériens opérant à proximité de la frontière nigérienne. Cela peut s'expliquer par une baisse de la demande pour les cuirs et peaux ré-exportés par les nigériens en raison de la nouvelle politique. Il est cependant douteux que cette dernière exerce quelquel'effet. Donc, la chute saisonnière actuelle des prix internationaux, principalement en Europe en raison d'un hiver doux et d'une réduction de la demande pour des chaussures de cuir, peut constituer un second facteur ayant exercé une pression à la baisse sur les prix frontalier. Un troisième facteur à considérer sont la monnaie et autres questions macroéconomiques affectant la valeur du naira et la demande de cuirs et peaux nigériennes par le Nigéria. La dynamique de ces facteurs est détaillée ci-bas.

### 3.3.4 Dynamique de la ré-exportation nigérienne de cuirs et peaux

Au Nigéria, les peaux sont principalement une marchandise d'exportation bien qu'il existe une demande interne. Le tableau 3.10 indique quelques données d'achat et d'exportation pour l'état de Kano en 1989. Ces chiffres d'exportation sont probablement au bas de l'échelle puisque certaines peaux peuvent être vendues à des exportateurs dans d'autres états qui les expédient hors du pays.

Tableau 3.10

#### Achats et exportations de cuirs et peaux, 1989 état de Kano

	Bovins	Ovins	Caprins
		-- pièces --	
Volume acheté par les maisons de commerce	67 706	4 245 043	7 250 826
Exportation:			
Brut	-	451 376	470 616
Semi-tanné	-	993 075	1 691 301
Tanné	-	1 537 831	2 015 847
<b>Total</b>	<b>67 706</b>	<b>1 262 761</b>	<b>3 073 062</b>

Sources: Federal Ministry of Agriculture, Water Resources and Rural Development,  
Kano Bureau, Government of Nigeria, 1989.

Les peaux importées du Niger au Nigéria sont principalement destinées à être exportées à nouveau lors de l'une ou l'autre des différentes étapes du procédé de transformation. Ce flux commercial demeure sous l'influence de certains facteurs macroéconomiques. Une certaine part de spéculation a parfois contribué à hausser la demande des opérateurs nigériens en marchandises exportables.

Les forces plus prépondérantes à considérer sont : a) La politique du taux de change et ses développements attendus; b) La masse monétaire et les politiques fiscales; c) La politique des taux d'intérêts; d) L'inflation et la compétitivité des services de distribution et de l'industrie; e) Les restrictions commerciales.

A la suite de la croissance marquée de l'économie du Nigéria dans les années soixante-dix, croissance entraînée par l'augmentation des prix du pétrole, la chute soudaine des revenus de l'or noir après 1980 a provoqué une récession prolongée en combinaison avec une importante balance des paiements et des déficits budgétaires gouvernementaux.

La monnaie nigérienne, le naira, devint progressivement sur-évaluée dans les années quatre-vingts. Cependant, cette tendance s'inversa entre mars 1985 et août 1986 alors que le taux de change a graduellement été rajusté de 58 p.100 par rapport au F CFA. Ce taux demeura néanmoins déphasé par rapport au taux du marché parallèle, c'est-à-dire 1,3 naira contre 5 nairas au dollar américain.

En vertu d'un programme d'ajustement structurel détaillé (Structural Adjustment Program), un système géré d'enchères pour les devises fut introduit en septembre 1986 alors que le taux officiel se dépréciait de 68 p.100 à 4,2 N au dollar américain. Bien que subissant des variations, ce taux a prévalu jusqu'au milieu de 1988. Durant cette période, en réponse à une masse monétaire accrue et à une inflation galopante, le cours du marché parallèle s'est déprécié davantage, élargissant ainsi à 60 p.100 l'écart entre les deux taux en mai 1988.

Eventuellement, le taux de change officiel a été déprécié à 7,89 N pour 1,00 \$US en février 1990, en baisse de 47 p.100 depuis juin 1988. Cependant, en accord avec les efforts des autorités en vue de resserrer la liquidité des banques, l'écart entre les taux de change officiels et non officiels s'est en même temps réduit à environ 15 p.100 en février 1990.

Quelques conclusions préliminaires peuvent se dégager à ce stade-ci: depuis mars 1985, la valeur du naira a chuté dramatiquement, passant de 1 N = 765 F CFA à 37 F CFA au début de 1990, ce qui correspond à une dévaluation de 95 p.100. Concomitant à cette dévaluation, la différence entre le taux de change officiel et celui du marché parallèle s'est considérablement étranglé.

En 1988, les politiques fiscales ont été assouplies. Le déficit global du budget représentait 8,5 p.100 du produit intérieur brut, alors qu'il était de 4,2 p.100 en 1987. L'ensemble des crédits bancaires à l'économie intérieure s'est accru de 26 p.100, surtout au gouvernement, en hausse de 30 p.100 pour couvrir son déficit budgétaire, mais aussi au secteur privé, en hausse de 22 p.100.

S'accordant avec cette politique monétaire expansionniste, le taux minimal de réescompte de la Banque centrale a été révisé à la baisse de 15,0 à 12,75 p.100 en décembre 1987. Les taux d'emprunts des banques commerciales ont été ajustés en conséquence entre 14,75 et 20,5 p.100. Etant donné que les prix, selon l'indice des prix à la consommation, ont augmenté de 38 p.100 en 1988, contre 10 p.100 en 1987, les taux d'intérêts réels étaient en fait négatifs (aussi bas que moins 25 p.100 en prenant un taux préférentiel et moins 17,5 p.100 en prenant la limite supérieure du taux des banques commerciales).

Le taux de change du marché parallèle libre reflète une pénurie en devises en face de la forte demande engendrée par les politiques fiscales et monétaires expansionnistes. Les devises comportent une prime si cela peut être utilisé pour l'achat de biens (d'équipements ou de consommation) importés ou si une partie des recettes peut être convertie en nairas au taux de change non officiel. Au Nigéria, les comptes domiciliaires en devises étrangères peuvent être ouverts avec des banques commerciales nationales. Dans d'autres cas, il y a eu des spéculations à l'effet qu'une partie des revenus d'exportation a été portée aux comptes de banques étrangères afin d'éviter leur rapatriement.

Sous cet angle, l'importation de peaux du Niger, payées en nairas, devient intéressante. Dans certains cas, les importateurs étaient prêts à payer une majoration du prix en dépit d'un produit de qualité souvent inférieure.

S'il est attendu que la valeur du naira subira une autre chute, les mesures incitatives pour continuer les transactions d'importation-réexportation se trouvent renforcées. De plus, si les taux d'intérêts étaient négatifs par rapport à l'inflation et à la chute de la valeur de la monnaie nationale, toute l'opération sous forme d'avances aux exportateurs et aux collecteurs du Niger pourrait être avantageusement financée par des crédits bancaires à court terme, en autant que de tels crédits soient disponibles. Au Nigéria, la plupart de ces conditions étaient présentes entre 1981 et 1988.

Depuis le début de 1990, le gouvernement fédéral du Nigéria a imposé une interdiction totale sur toute exportation de cuirs et peaux bruts, sans doute pour aider l'industrie nationale de tannage et pour obtenir plus de valeur ajoutée au produit brut. Selon les communiqués du ITC Market News Service, des peaux brutes sont toujours disponibles au Nigéria pour l'exportation. L'expérience démontre également que de tels règlements, devant les forces du marché, sont difficilement applicables.

Une nouvelle orientation des politiques économiques du gouvernement Nigérian pourrait être de plus grande importance. La politique monétaire a été sévèrement renforcée. Au premier semestre de 1989, dont les informations sont disponibles, les crédits bancaires au secteur privé ont augmenté de seulement 2,7 p.100 et au secteur gouvernemental, ils ont chuté de 5,9 p.100. Les taux d'emprunts bancaires ont monté d'un minimum de 15 p.100 en 1988 à 30 p.100 et plus en 1989. Il en est résulté que le taux parallèle pour les devises s'est rétréci, tel que mentionné précédemment, à une marge de 15 p.100.

Il semblerait donc que l'élément spéculatif de la demande des opérateurs nigériens pour les peaux nigériennes va bientôt s'estomper. On ne sait pas si les autorités nigériennes auront la détermination d'aller jusqu'au bout avec leurs politiques d'ajustement structurel. S'ils le font, le Niger ne peut plus s'attendre à maintenir des prix élevés pour des cuirs et peaux de qualité inférieure. La capacité du sous-secteur à s'ajuster au renouveau de la demande en peaux de qualité supérieure aura un impact sur la compétitivité du sous-secteur dans l'arène internationale.

Des entretiens avec des petits exportateurs et collecteurs nigériens semblent confirmer que les sources nigériennes de financement se tarissent présentement. L'effet immédiat sur le système commercial nigérian des cuirs et peaux est négatif en l'absence d'exportateurs nigériens solidement établis ayant accès aux facilités de paiement nécessaires.

Il y existe sûrement une deuxième raison pour le commerce de cuirs et peaux entre le Niger et le Nigéria. L'analyse préliminaire des consultants suggère que le Nigéria possède un avantage par rapport au Niger dans la transformation des cuirs et peaux. Les récentes dévaluations du naira ont largement été contrebalancées par des hausses de prix. Malgré ces forces en compétition, les coûts de production semblent plus bas au Nigéria en comparaison du Niger. Un opérateur de cuirs et peaux actif dans les deux pays estime que les coûts de production et de distribution sont environ 30 p.100 inférieurs au Nigéria. Un

facteur important est le coût peu élevé de l'énergie, tant de l'essence que de l'électricité, qui se situe à environ 10 p.100 des prix du Niger.

### 3.3.5 Le marché européen

Les achats de cuirs et peaux bruts, semi-tannés et tannés de tous les pays exportateurs en 1989 sont, par ordre d'importance, l'Italie (1,25 milliard \$), l'Allemagne de l'Ouest (0,4 milliard \$), la Grande-Bretagne (317,2 millions \$), l'Espagne (313,3 millions \$), la France (227,0 millions \$) et les Pays-Bas (132,1 millions \$). La plupart de ces pays importent des principaux exportateurs, à savoir les États-Unis et le Canada (cuirs bruts), pour les revendre à des utilisateurs européens. D'autres, comme l'Allemagne, achètent principalement des peaux finies et semi-finies pour leurs industries de transformation.

Tableau 3.11

#### Importations de cuirs et peaux des principaux pays européens

	Italie	Allemagne de l'Ouest	G. - B.	France	Espagne	Pays- Bas	Total
-- \$ millions --							
1979	1 352,9	641,9	476,7	402,6	257,2	130,9	3 262,2
1980	953,6	674,8	527,0	335,3	167,3	79,2	2 737,2
1981	849,5	454,0	390,1	263,0	173,7	67,9	2 198,2
1982	934,5	387,9	331,7	240,4	165,3	89,2	2 149,0
1983	827,2	352,4	280,5	205,5	143,1	99,9	1 908,6
1984	1 181,9	354,8	314,3	214,6	231,0	125,2	2 421,8
1985	1 181,0	377,0	309,0	266,6	269,1	125,7	2 528,4
1986	1 247,0	400,7	317,2	227,0	313,3	132,1	2 637,3

Sources: FAO Trade Year Book, Vol. 39, 41.

#### 3.3.5.1 Termes de l'échange

Les acheteurs potentiels sont pour la plupart des Italiens, des Français, des Anglais et des Hollandais qui sont des spécialistes exclusifs des cuirs et peaux, possédant parfois un entrepôt.

Certains négociants, surtout les Italiens et les Espagnols, et à un moindre degré les Français, achètent dans toutes les catégories puis font le tri dans leur propre établissement selon la demande. Cette méthode décline en importance en raison de l'augmentation des coûts de manutention en Europe. Avant de s'engager à acheter, les acheteurs reçoivent une offre détaillée établissant l'origine, le nombre de peaux, le pourcentage de chaque catégorie de qualité, la marge de poids, et bien sûr, le prix. Ce n'est qu'une fois en possession d'une description exhaustive que débutent les négociations pour l'achat.

**Les négociants internationaux agissent en tant que financiers. Ils ouvrent des lettres de crédit en faveur du premier vendeur, et le plus souvent octroient des paiements différés aux tanneurs et autres utilisateurs puisque ces derniers n'ont pas les moyens d'immobiliser de larges sommes d'argent pendant plusieurs mois. Les négociants sont de moins en moins intéressés par la spéculation, c'est-à-dire qu'ils achètent à condition d'être assurés de pouvoir vendre immédiatement.**

**Le marché est encore très spéculatif, ce qui engendre de fréquentes variations de prix pouvant atteindre en quelques jours de grandes amplitudes de 10 p.100 ou plus. Les spéculations à la bourse peuvent entraîner des variations plus ou moins importantes de prix.**

**Les prix sont également fonction des fluctuations de l'offre et de la demande. L'effet provoqué par de grands volumes d'achats dans certains des plus grands marchés peut entraîner une forte augmentation. Par contre, un arrêt des achats dans ces mêmes grands marchés peut amener de fortes diminutions et même des lacunes dans le débit d'achat. D'autres facteurs contribuent également aux variations du prix de vente. Par exemple, un hiver rigoureux en Europe entraîne une augmentation des ventes de chaussures au détail, et donc des commandes de réapprovisionnement. Un hiver doux et sec comme celui-ci entraîne par contre un ralentissement des ventes.**

**Il y a différentes catégories de négociants, dont certains ont besoins de soutien financier. La marge prise par un négociant varie pour couvrir les risques (assurance crédit), les dépenses et les profits.**

**Le marché européen a historiquement dirigé ses achats de cuirs et peaux bruts et semi-tannés vers l'Afrique de l'Ouest incluant le Niger qui jusqu'à tout récemment était considéré un fournisseur privilégié. Le Niger a acquis cette position par sa capacité à livrer un produit de haute qualité avec un minimum de problèmes.**

**Depuis quelques années, plusieurs problèmes ont été expérimentés quant à la qualité des cargaisons du Niger. La qualité des produits finis est devenue de moins en moins fiable. Les problèmes tirent leur origine à divers points des étapes de la commercialisation: cuirs et peaux mal cadrés et mal suspendus, défauts lors du séchage, piètres techniques de conservation, et infestations occasionnelles de vermine durant l'entreposage.**

**Il est maintenant devenu difficile pour les exportateurs nigériens de recevoir les paiements par des lettres de crédit confirmées et irrévocables; les vendeurs demandent même pour du financement anticipé, ce que les acheteurs européens n'acceptent qu'avec difficulté.**

**La détérioration du produit fait qu'il est de toute première importance pour le sous-secteur nigérien d'agir rapidement pour:**

- a) améliorer la qualité des peaux brutes en corrigeant les mauvaises techniques de production.
- b) établir un soutien financier aux exportateurs certifiés.

### **3.3.6 Le marché mondial des cuirs et peaux**

**Le sous-groupe du FAO sur les Cuirs et Peaux a reconnu l'importance économique des cuirs et peaux et des articles de cuir, et a estimé que leur valeur dans le commerce international avoisine les 16 milliards \$ par an (FAO,1988). Les tableaux 3.12 et 3.13 présentent des données sur la production et le commerce des cuirs et peaux à travers le monde pour les années 1982 et 1986. Ces chiffres indiquent que la production mondiale de cuirs de bovins est demeurée statique en 1987 alors que la production de peaux de caprins**

et d'ovins a modérément augmenté. La demande globale pour les cuirs et peaux a repris son essor en 1986 à la suite de l'engouement des consommateurs pour les articles de cuir en vogue. En 1987, les cargaisons de cuir brut ont décliné en raison de contraintes de production semblables à celles du Niger qui se sont soldées par un recul des réserves exportables.

Tableau 3.12

Production et commerce mondiale des cuirs et peaux

	1982-84 (moyenne)	1985	1986
	-- millions de pièces --		
<b>Total mondial</b>			
Cuir de bovins/cuir de veaux	266,1	272,5	278,9
Peaux d'ovins	442,0	451,7	446,9
Peaux de caprins	185,6	194,0	197,6
<b>Pays en développement</b>			
Cuir de bovins/cuir de veaux	119,8	125,7	129,2
Peaux d'ovins	213,7	212,8	217,5
Peaux de caprins	170,5	177,7	181,4
<b>Pays développés</b>			
Cuir de bovins/cuir de veaux	146,3	146,8	149,7
Peaux d'ovins	228,3	238,9	229,4
Peaux de caprins	15,1	16,3	16,2

Sources: FAO Commodity Review and Outlook, 1987-88.

Tableau 3.13

Commerce mondial des cuirs et peaux

	Importations			Exportations		
	1982-84 (moyenne)	1985	1986	1982-84	1985	1986
-- milliers de tonnes --						
<b>Total mondial</b>						
Cuirs de bovins/ cuirs de veaux	1 575,9	1 716,1	1 800,4	1 679,8	1 695,2	1 780,8
Peaux d'ovins	147,3	178,0	173,2	141,3	177,4	181,4
Peaux de caprins	33,1	37,8	31,4	34,7	38,4	32,3
<b>Pays en développement</b>						
Cuirs de bovins/ cuirs de veaux	345,3	414,4	490,3	137,0	120,1	122,0
Peaux d'ovins	17,1	17,7	18,3	35,9	38,5	39,6
Peaux de caprins	8,0	7,2	8,2	30,0	32,8	28,9
<b>Pays développés</b>						
Cuirs de bovins/ cuirs de veaux	1 230,6	1 301,7	1 310,1	1 482,5	1 575,1	1 658,8
Peaux d'ovins	130,2	160,3	154,9	105,4	138,9	131,9
Peaux de caprins	25,1	30,6	23,2	4,7	5,6	3,4

Sources: FAO Commodity Review and Outlook, 1987-88.

La production mondiale de cuirs de bovins a très légèrement diminué en 1987 par rapport à 1986. Les États-Unis ont conservé leur titre de plus grand producteur, comptant pour 23 p.100 de la production mondiale. Cette diminution était en partie attribuable à la mise en oeuvre du Dairy Termination Program (programme américain de réduction laitière) en 1986. Dans la C.E.E. par contre, la réduction des quotas de commercialisation du lait a maintenu le taux élevé d'abattages de vaches laitières en 1987 et les réserves de cuirs ont augmenté (FAO, 1988). Les autres principaux producteurs de cuirs de bovins sont l'U.R.S.S, le Brésil et l'Argentine. L'Argentine est de loin le plus grand producteur de cuirs et peaux parmi les pays en développement. Le rendement en cuir en Afrique est demeuré stable pendant cette période. La raison première en est la reconstitution des troupeaux qui ont été décimés lors de la récente sécheresse.

La production mondiale de peaux de mouton est dominée par l'U.R.S.S, la C.E.E, la Nouvelle-Zélande et l'Australie. Le rendement global s'est accru en 1987 sans toutefois atteindre les niveaux records de 1985. La croissance régulière de la production de l'élevage de chèvres en Extrême-Orient, et à un moindre degré en Afrique, a conduit à une augmentation continue de la production de peaux de chèvre.

Les États-Unis dominent le commerce mondial du cuir en absorbant 40 p.100 du commerce global (FAO, 1987). Les exportations d'Afrique ont toujours représenté de 5 à 10 p.100 du total mondial. Le commerce mondial de peaux d'ovins est dominé par les exportations de l'Océanie.

### 3.4 Analyse des prix

Les cuirs et peaux bruts et traités sont des marchandises dont les prix varient en fonction de l'offre et de la demande du marché. L'analyse des prix se complique par le commerce trans-frontalier avec le Nigéria et par les fluctuations du taux de change, tant sur le marché officiel que parallèle, entre le N et le F CFA.

La figure 3.1 indique le mouvement des prix des cuirs et peaux bruts dans l'état de Sokoto au Nigéria entre 1980 et 1989. Il y est démontré que les prix nominaux au Nigéria ont grimpé précipitamment en 1985, tout juste avant les efforts du Niger en vue de privatiser la S.N.C.P. et SONITAN. Après avoir ajustés les prix courants en N en fonction des variations du taux de change sur le marché parallèle, l'augmentation des prix pour les peaux d'ovins et de caprins apparaît moins drastique. En 1985, le taux du marché parallèle se situait autour de 8 N par 1 000 F CFA. Ce taux est passé à 30 N pour 1 000 F CFA à la fin de 1989. En termes de F CFA, le prix du cuir de bovins brut a chuté de 26,2 p.100 tandis que les prix des peaux de caprins et d'ovins subissaient une hausse de 266,6 p.100 et de 166,6 p.100 respectivement, tel que démontré au tableau 3.14.

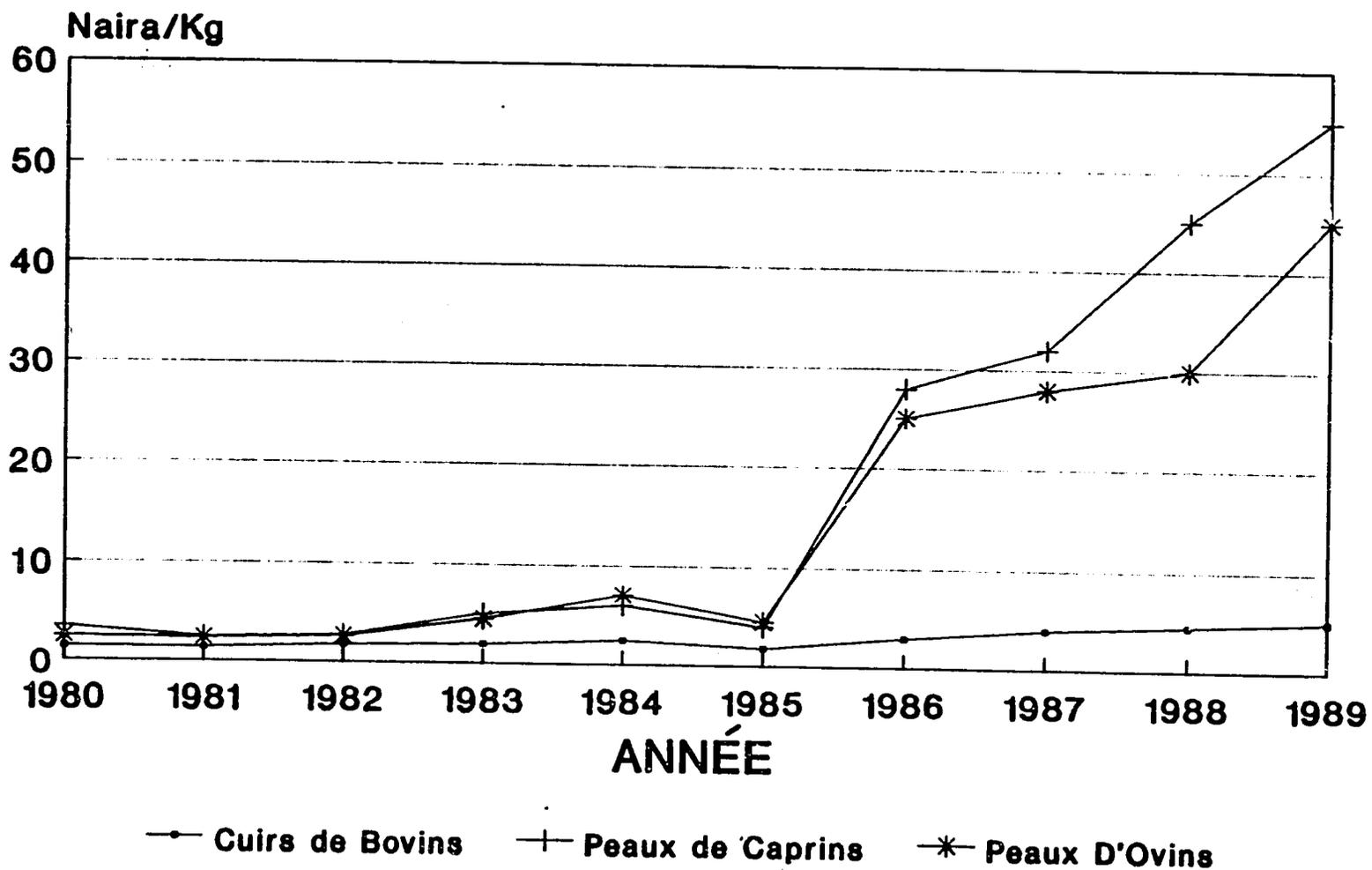
Tableau 3.14

Prix du marché des cuirs et peaux, Sokoto, 1985 et 1989

Produit	Prix de Sokoto en F CFA/kg			Prix d'exportation F.A.B. Niamey		
	1985	1989	% Variation	1985	1989	% Variation
Cuirs de vaches bruts	225	166	-26.2	800	625	-21.8
Peaux de caprins brutes	500	1,83	+266.6	1,400	1,650	+17.9
Peaux d'ovins brutes	562	1,500	+166.9	1,250	1,500	+20.0
Peaux tannées	750	2,166	+188.8	--	--	--

Sources: Sondage AMIS sur les cuirs et peaux, 1990; SONICOM, Niamey.

Figure 3.1 Prix des Cuirs et Peaux dans l'état de Sokoto, 1980-1989



Sources: État de Sokoto, 1990

L'autre marché principal pour les cuirs et peaux nigériennes étaient les destinations européennes via Niamey. En comparaison du prix nigérian, le prix F.A.B. Niamey offert aux exportateurs nigériens expédiant aux acheteurs européens n'a pas subi de telles variations. Les tendances étaient cependant similaires. Entre 1985 et 1989, le prix F.A.B. Niamey pour les cuirs de bovins bruts a chuté de 21,8 p.100 comparé à une diminution de 26,2 p.100 de la valeur marchande à Sokoto. Le prix F.A.B. Niamey des peaux de caprins a augmenté de 17,9 p.100 alors que l'augmentation était de 266,6 p.100 à Sokoto. Dans ce cas-ci, la hausse absolue est plus importante que la hausse relative. En 1985, la valeur marchande à Sokoto pour les peaux de caprins était de 500 F CFA alors que le prix F.A.B. Niamey tournait autour de 1 400 F CFA. Rendu en 1989, la valeur marchande à Sokoto avait dépassé le prix F.A.B. Niamey pour atteindre 1 833 F CFA comparé à 1 650 F CFA. Cette différence représente un report de onze pourcent payé pour la livraison de cuirs et peaux au marché de Sokoto. Par ailleurs, le marché de Sokoto n'exigeait pas les cuirs et peaux de qualité supérieure exigés par le marché d'exportation situé à Niamey. Ces prix ont fluctué en fonction des conditions du marché prévalant en Europe.

La tendance comparée pour les peaux d'ovins suit la même ligne que celle des peaux de caprins: il y a eu une augmentation du prix absolu dans les deux marchés de Niamey et de Sokoto, à la différence que la hausse absolue du marché de Sokoto était beaucoup plus importante. Il se pourrait que ces variations de prix aient joué un rôle prépondérant dans le transfert du volume des activités du marché d'exportation de Niamey au Marché nigérian. La figure 3.2 compare le mouvement des prix réels F.A.B. des marchés de Niamey et de Sokoto pour la période s'étendant de 1980 à 1989.

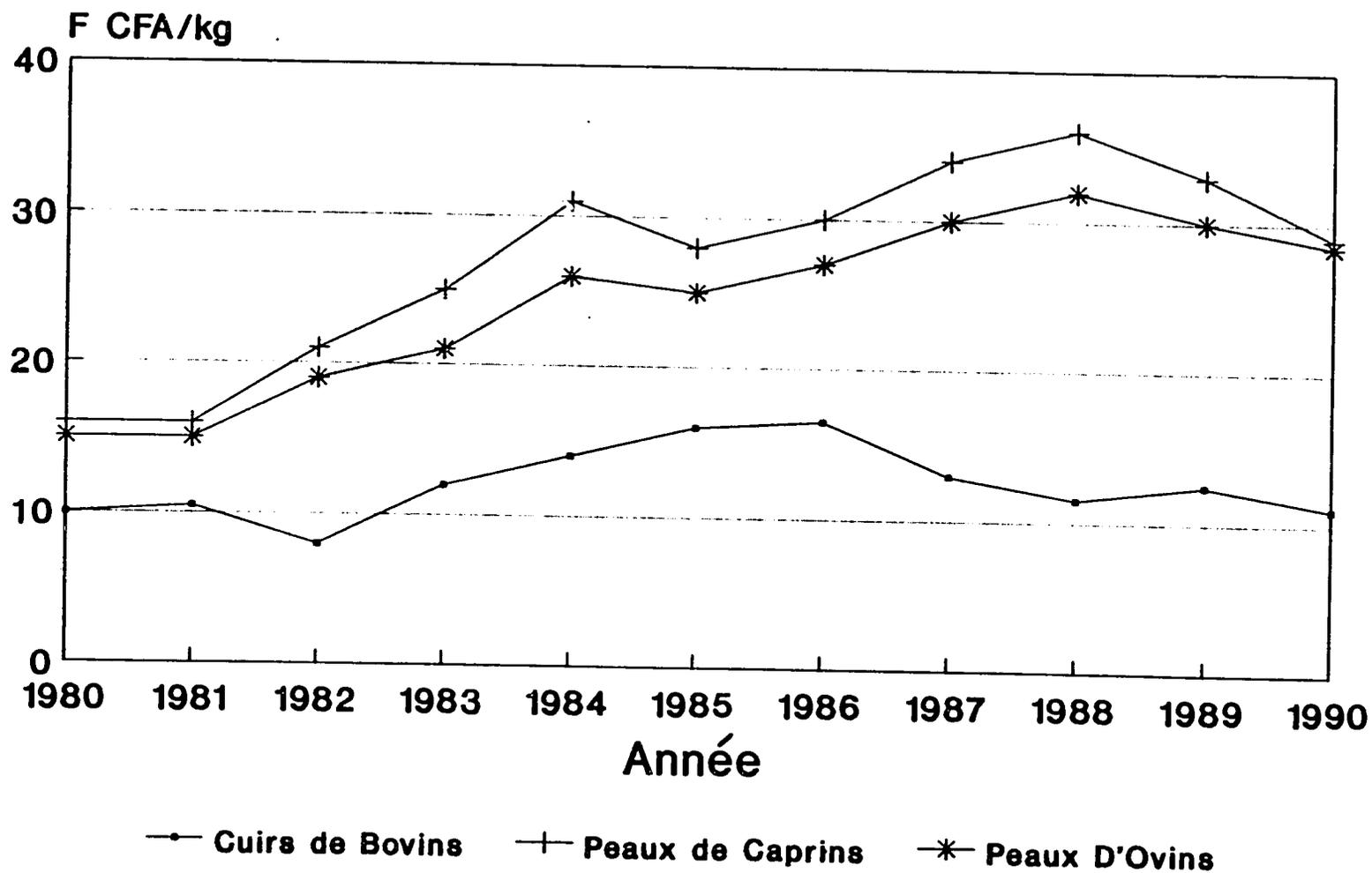
Les prix mondiaux des cuirs et peaux pour les années 1984, 1985 et 1986 sont présentés au tableau 3.15. Le virement général des prix entamé en 1986 s'est accéléré jusqu'à la fin de la décennie mais était sujet aux variations saisonnières de divers marchés. Les revenus totaux d'exportation de cuirs et peaux bruts a augmenté d'environ 15 p.100 à 3 780 millions \$US en 1986. Bien que les données n'étaient pas disponibles, les consultants croient que la tendance s'est maintenue jusqu'à la fin de la décennie.

La part de la valeur du commerce international des cuirs et peaux revenant aux pays en développement a cependant continué à subir un déclin pour ne représenter que 10 p.100 en 1986. Contrastant avec ceci, les recettes en devises étrangères pour le cuir et les manufactures de cuir des principaux pays exportateurs en développement ont grimpé à 7 100 millions \$US, une hausse de 20 p.100, en dépit d'une baisse des exportations du Brésil. Les gains les plus significatifs ont été réalisés en Asie où les pays en développement comptent maintenant pour 30 p.100 de la valeur des produits en cuir et peaux finis. Les pays exportateurs traditionnels comme la République de Corée, Taïwan, l'Inde et Hong Kong ont réalisé des gains importants mais l'Indonésie, la Thaïlande et la Chine partagent également cette croissance grâce à leurs industries naissantes où les coûts de main-d'oeuvre moins élevés sont couplés à des usines modernes de manufactures et de tannage.

### **3.5 Le système de commercialisation des cuirs et peaux**

Le système de commercialisation des cuirs et peaux au Niger est fragmenté et éparpillé. Par fragmenté, nous entendons qu'une seule pièce de cuir ou de peau passe entre différentes mains à de multiples étapes du voyage depuis le producteur jusqu'à l'utilisateur final. Il est également éparpillé en ce sens que les intervenants (bouchers, sous-collecteurs, collecteurs et exportateurs) de chaque niveau ont tendance à être géographiquement dispersés et donc à opérer souvent séparément. Les intervenants-clés du circuit de commercialisation comprennent les bouchers, les sous-collecteurs, les collecteurs, les exportateurs, les tanneurs-artisans et les tanneurs industriels. La figure 3.3 illustre les différentes voies que peut emprunter une peau ou un cuir pour parvenir jusqu'au consommateur.

Figure 3.2 Prix des Cuirs et Peaux, F.A.B. Niamey et état de Sokoto, 1980 à 1989



Sources: SONICOM, 1990

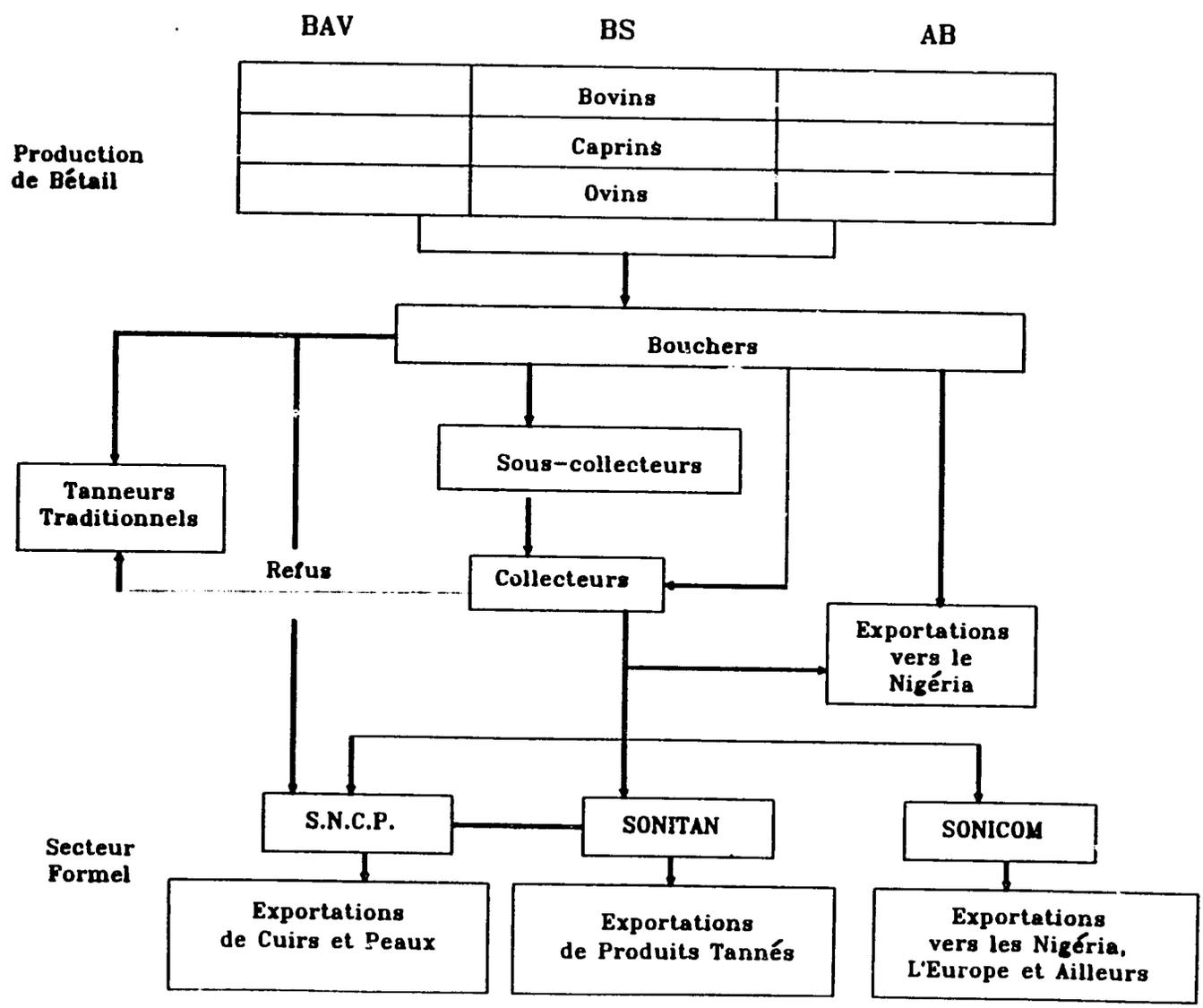
Tableau 3.15

Valeur mondiale des exportations et des prix

	Valeur des exportations			Prix		
	1982-84	1985	1986	1982-84	1985	1986
	(moyenne)			(moyenne)		
	-- millions --			-- sous par -- kilogramme		
<b>Total mondial</b>						
Cuir de bovins/ cuirs de veaux	2 352,7	2 031,4	3 045,9	165,3	143,2	155,2
Peaux d'ovins	147,3	178,0	173,2	205,8	186,5	245,2
Peaux de caprins	33,1	37,8	31,4	87,0	99,6	120,2
<b>Pays en développement</b>						
Cuir de bovins/ cuirs de veaux	345,3	414,4	490,3			
Peaux d'ovins	17,1	17,7	18,3			
Peaux de caprins	8,0	7,2	8,2			
<b>Pays développés</b>						
Cuir de bovins/ cuirs de veaux	1 230,6	1 301,7	1 310,1			
Peaux d'ovins	130,2	160,3	154,9			
Peaux de caprins	25,1	30,6	23,2			

Sources: FAO Commodity Review and Outlook, 1987-88.

Figure 3.3 Circuit de Commercialisation des Cuirs et Peaux au Niger



L'infrastructure joue un rôle important dans le système de commercialisation. Cette partie du rapport débute donc par un aperçu de l'infrastructure en insistant tout particulièrement sur les installations pour l'abattage et pour le séchage avant de s'arrêter sur le rôle de chacun des intervenants mentionnés plus haut dans le système de commercialisation.

### 3.5.1 L'infrastructure

Afin de bien fonctionner, le système de commercialisation requiert une infrastructure efficace comprenant la production, l'entreposage, la transformation, le transport, la communication et le marketing à toutes les étapes du circuit de commercialisation. En ce qui a trait à la production, à l'entreposage et à la transformation initiale, le Niger possède un vaste réseau d'abattoirs, de comptoirs d'abattages et de hangars-séchoirs. Il existe quatre abattoirs frigorifiques situés à Niamey, à Tahoua, à Maradi et à Zinder. Les détails concernant l'état actuel de chaque abattoir se retrouvent à l'annexe VIII. Il y a eu plus un vaste réseau de comptoirs d'abattages et de hangars-séchoirs.

Le tableau 3.16 présente un résumé des installations frigorifiques. Malgré le volume relativement élevé d'abattages et de production de cuirs et peaux à ces installations, il n'y a aucun hangar-séchoir adjacent ou bien les hangars existant à proximité ne suffisent pas.

Tableau 3.16

#### Abattoirs frigorifiques à Niamey, Zinder, Maradi et Tahoua

Endroit	Bovins		Petits ruminants		Conditions des hangars-séchoirs	Traitement
	par jour	par mois	par jour	par mois		
Niamey	160	4 000	280	8 000	À la S.N.C.P.: bon À l'abattoir: trop petit	Oui Non
Zinder	750	105	3 500		Aucun à l'abattoir	Bovins: oui Petits rum: non
Maradi	450	90	2 700		En bonne condition mais trop petit pour la production actuelle	Non
Tahoua	250	90	2,280		Aucun	Non

Sources: Sondage AMIS sur les cuirs et peaux, 1990.

Ces comptoirs d'abattages sont des installations à ciel ouvert en béton. Un creux tracé au milieu du comptoir recueille et écoule le sang et autres déchets. Le boucher abat l'animal au-dessus du creux, puis étale la carcasse sur le comptoir pour la dépouiller. Un cadre de barres métalliques en forme de I soutient une série de gros crochets en métal sur lesquels le boucher suspend la carcasse dépouillée. Installé dans cette position, le boucher peut alors préparer la carcasse en vitesse, de façon efficace et sous bonnes conditions sanitaires. En plus, la plupart des comptoirs d'abattages ont un hangar-séchoir à côté. Les hangars ont en général un toit en tôle ondulée et des côtés en treillis métalliques pour améliorer la ventilation. Les séchoirs contiennent habituellement de une à six étagères pour le séchage des cuirs de bovins et des barres métalliques pour suspendre les peaux d'ovins et de caprins à sécher.

A l'intérieur du hangar se trouve normalement un bassin en béton pour le premier traitement des cuirs et peaux. L'annexe IX présente un résumé détaillé de l'état dans lequel se trouvent les quatre abattoirs frigorifiques du pays, ainsi que les comptoirs d'abattages visités pour la préparation de ce rapport.

Le tableau 3.17 indique les endroits où sont situés les comptoirs d'abattages et les hangars-séchoirs des départements de Zinder, de Maradi et de Tahoua. Ils sont au nombre de 143 dont 18 ont été visités par l'équipe. Un résumé de l'état de ces sites se trouve au tableau 3.18. Les données du tableau sont cohérentes puisque presque tous les comptoirs d'abattages sont dans un bon état ou assez bon état. L'équipe attribue cela au fait qu'ils sont utilisés régulièrement et sont sous la surveillance d'un technicien de l'élevage certifié. L'eau, qui est importante pour les abattages et pour la préparation des cuirs et peaux, est disponible dans environ 40 p.100 (7 sur 18) des sites.

L'état des hangars-séchoirs laisse plus à désirer. L'équipe a effectué l'évaluation des hangars dans quatorze des dix-huit sites visités. Sept ont été jugés en bon état et deux en assez bon état. Sur trois autres sites, les hangars étaient dans un état lamentable ou inutilisable. Les deux derniers n'avaient pas de hangar. Qui pis est, seuls deux des hangars visités étaient effectivement utilisés pour sécher les cuirs et peaux. Finalement, un seul des deux hangars utilisés traitait les cuirs et peaux dans une solution de 5 p.100 d'arséniate de sodium.

Certains autres indices permettent de croire que l'état général des installations visitées reflète avec précision l'ensemble de l'état des installations au Niger. La direction départementale des Ressources animales de Zinder complétait récemment une évaluation des 63 sites de ce département ayant un comptoir d'abattages et un hangar-séchoir. Les résultats de cette étude sont compilés au tableau 3.19. Seulement 21 p.100 des sites avaient de l'eau. Bien que 51 p.100 des hangars-séchoirs aient été jugés en bon état, et bien que l'étude affirme que 89 p.100 des hangars sont utilisés, les consultants considèrent que cela veut dire qu'ils sont utilisables. L'annexe VIII présente les résultats détaillés des 63 sites du département de Zinder.

En plus des abattoirs frigorifiques modernes et des comptoirs d'abattages, des animaux sont abattus sans supervision. Tel qu'il a été mentionné précédemment, ce type d'abattage totalise plus de la moitié de la production de peaux. Les principaux intervenants du système de commercialisation sont décrits ci-dessous.

### 3.5.2 Les bouchers

Les bouchers jouent un rôle fondamental dans la commercialisation des cuirs et peaux. Ils sont en effet les principaux producteurs de ces produits. Les décisions qu'ils prennent concernant la dépouille des cuirs et peaux et sur le nombre de transformations premières à faire affectent de façon significative l'ensemble du sous-secteur.

**Tableau 3.17**

**Résumé de l'emplacement des comptoirs d'abattages  
et des hangars-séchoirs des arrondissements  
de Zinder, de Maradi et de Tahoua**

Département de Zinder # de sites		Département de Maradi # de sites		Département de Tahoua # de sites	
Goure	13	Aguie	8	Birni N'Konni	8
Magaria	16	Dakoro	20	Bouza	11
Matameye	3	Guidan Roumji	8	Illeia	6
Mirriah	19	Maiyahi	8	Keita	7
Tanout	11	Commune de Maradi	1	Madaoua	11
Commune de Zinder	1	Madarounfa	13	Commune de Tahoua	7
		Tessaoua	13	Tchin-Taberden	4
<b>Sous-total</b>	<b>63</b>	<b>Sous-total</b>	<b>43</b>	<b>Sous-total</b>	<b>37</b>
<b>TOTAL - 143</b>					
Sources: Sondage AMIS sur les cuirs et peaux, 1990.					

Tableau 3.18

Résumé des comptoirs d'abattages et des hangars-séchoirs visités

Département	Village	Comptoir d'abattages		Hangars-séchoirs		Eau disponible	Traitement	Abattages mensuels	
		Condition	Utilisé	Condition	Utilisé			Bovins	Caprins/Ovins
<b>ZINDER</b>									
	Bakim-Birgi	Bon	Oui	Bon	Oui		Oui	15	750
	Sabon-Kafi	Moyen	Oui	Moyen	Non	Non			225
	Tanout	Oui	Un autre endroit					2	900
	Bande	Bon	Oui	Besoin de rep.	Non	Oui	Non		75
	Magaria	Bon	Oui	Bon	Non	Oui	Non		
	Mirriah	Bon	Oui	Bon	Non	Oui	Non		480
	Garin-Marma	Non utilisable	Non	Non utilisable	Non				
<b>MARADI</b>									
	Tessoua	Bon	Oui	Moyen	Non	Oui	Bovins seulement	30	1 100
	Gasaoua	Moyen	Oui		Non			20	600
	Agule	Bon	Oui		Oui		Non	50	450
	Dakoro	Bon	Oui	Bon	Non	Oui			180
	Dan Issa	Bon	Oui	Bon	Non	Oui	Non	5	340
<b>TABOUA</b>									
	Tchadsoua	Bon	Oui	Bon	Non		Non		550
	Kaou	Moyen	Oui	Faible	Non	Non	Non	5	150
<b>Tabalak</b>									
		Oui	Nil				Non	6	180
	Birni N'Konni	Bon	Oui	Bon	Non	Oui	Non	400	800
	Madaoua				Non		Non		
	Bouza				Non		Non	7	350

Sources: Sondage AMIS sur les cuirs et peaux, 1990.

Tableau 3.19

Hangars-séchoirs et comptoirs d'abattages inspectés au Zinder, 1990

Sites totaux	Eau			Hangars-séchoirs							Comptoirs d'abattages								
	O	N	?	Condition					Utilisé		Condition					Utilisé			
				B	M	F	TF	?	O	N	B	M	F	TF	?	O	N		
Goure	13	5	5	3	3	6	3	1	13			3	6	3	1	11	2		
Magaria	16	5	11		9		5	2	11	3	2	8	2	6		13	3		
Commune de Zinder	1	1				1			1				1			1			
Matamey	3	1	2		2		1		2	1		2		1		2	1		
Mirriah	19		19		10	6	3		19			12	1	6		19			
Tannout	11	1	10		8	2		1	10	1		9	2			11			
Total	63	13	47	3	32	15	12	1	3	56	5	2	34	12	16	1	0	57	6
Pourcentage Total		21	75	5	51	24	19	2	5	89	8	3	54	19	25	2	0	90	10

? = inconnu

Source: Direction départementale des Ressources animales, Zinder, gouvernement du Niger, 1990.

L'habileté d'un boucher à dépouiller le cuir ou la peau est cruciale. Un couteau à extrémité arrondie est l'outil de prédilection pour détacher un cuir de bovin. Des coupures ou même des trous dans le cuir en réduisent immédiatement la valeur. Techniquement parlant, les peaux des petits ruminants devraient être dépouillées surtout à l'arrachée. Après l'abattage, l'animal est gonflé en insufflant de l'air entre la peau et la carcasse, ce qui aide à séparer la peau. Si le travail est bien fait, un boucher devrait pouvoir enlever la peau à la main en ayant préalablement effectué avec précaution des coupures le long de l'abdomen et du cou.

Il existe plusieurs faiblesses potentielles à cette étape du système de commercialisation. Dans certains sites, la dépouille sera plutôt la responsabilité de l'apprenti-boucher que du boucher lui-même. Cette pratique peut augmenter les risques de dommages. Un problème plus sérieux pour le secteur est présenté par le nombre restreint de bouchers et de sous-collecteurs qui pratiquent selon les procédures recommandées aux premières étapes de transformation.

Les bouchers vendent aussi bien les cuirs et peaux frais que séchés aux sous-collecteurs et aux collecteurs. Dans certains cas, surtout dans les villages situés à proximité de la frontière avec le Nigéria, les bouchers vendent les cuirs et peaux frais à un exportateur. Parfois, un boucher recevra une avance du collecteur. Cet argent procure au boucher le fonds de roulement dont il a besoin pour acheter des animaux pour l'abattage. Parfois, le collecteur fixe les prix pour les peaux qu'il achètera, alors que d'autres fois, le prix n'est décidé qu'au moment de la livraison.

Il est difficile d'évaluer le nombre d'individus employés en tant que bouchers. Le nombre de bouchers travaillant sur les sites visités variait d'aussi peu que quatre à autant que vingt. La limite inférieure peut être utilisée pour faire une évaluation conservatrice donnant au bas mot 1 000 bouchers<sup>7</sup> au Niger. Pour la plupart, il s'agit d'une profession de père en fils, tout comme le sont les autres emplois du système de commercialisation.

### 3.5.3 Les sous-collecteurs

Les sous-collecteurs font le lien entre les bouchers et les collecteurs. La règle première d'un sous-collecteur est de transporter les cuirs et peaux au collecteur. Ceci n'implique habituellement pas un entreposage des produits. La majorité des sous-collecteurs sont des employés de collecteurs plus importants. Ils peuvent recevoir une avance de fonds d'un collecteur pour acheter des cuirs et peaux le jour du marché dans les villages avoisinants. En général, le sous-collecteur qui reçoit de l'argent le matin doit revenir le soir avec les achats de la journée et rembourser les fonds non dépensés. Quoique les données se limitaient à quelques cas, il semble qu'en général le collecteur fixe le prix qu'il s'attend à ce que son sous-collecteur paie. Le sous-collecteur peut alors tenter de capitaliser pour son propre compte en négociant un prix d'achat inférieur à ce niveau.

Les collecteurs importants que nous avons interviewés pour cette étude emploient entre trois et sept sous-collecteurs en tout temps.

---

<sup>7</sup> Les consultants estiment à 250 le nombre de comptoirs d'abattages en activité à travers le pays, chacun employant au minimum 4 bouchers.

### **3.5.4 Les collecteurs**

Pour les besoins de ce rapport, un collecteur est tout intermédiaire qui manipule des cuirs et peaux dans le marché intérieur. Il diffère d'un sous-collecteur puisqu'il livre directement à l'importateur ou bien à un exportateur qui se chargera de livrer la marchandise à un importateur. Selon cette définition, un collecteur pourrait acheter directement d'un boucher ou passer par l'intermédiaire d'un sous-collecteur. Les principaux clients des collecteurs sont des exportateurs nigériens, enregistrés ou non, et des importateurs venant du Nigéria.

La profession de collecteur tient autant de l'art que de la science. En termes simples, les collecteurs achètent les cuirs et peaux au morceau pour ensuite les revendre à la pièce ou en vrac. C'est du moins ce qui semble être le cas à première vue. Parfois, le collecteur (ou le sous-collecteur agissant au nom du collecteur) évalue le poids d'un cuir ou d'une peau et négocie un prix à partir de son estimation. Ce mode de fonctionnement peut entraîner des illogismes de quantité et de qualité ayant un impact négatif sur le système de commercialisation puisque pratiquement chaque pièce entrant dans le système est évalué de cette façon.

Le degré de transformation intermédiaire fait par un collecteur est variable. Certains collecteurs achetant des cuirs et peaux secs ne font rien d'autre que de les emballer pour la vente. Très peu vont traiter leur produit avec des insecticides ou des bactéricides. Un tel traitement est plus probable à la saison des pluies, mais même dans ces cas-là, le produit employé ne sera probablement pas spécifique au traitement des cuirs et peaux.

Plus d'un collecteur a déclaré qu'ils préfèrent acheter des produits frais plutôt que secs. Selon eux, les fournisseurs ne savent souvent pas comment sécher correctement les cuirs et peaux. Les maîtres de l'art frottent un mélange pouvant inclure du sable, du sucre et/ou de la gomme arabique du côté poilu de la peau afin d'en augmenter le poids. Bien que cette affirmation puisse être un peu exagérée, un homme dans la quarantaine pratiquant cet art affirme qu'il peut augmenter de 300 grammes le poids d'une peau de chèvre de 500 grammes. Même une augmentation de 100 grammes aurait un impact important sur les transactions ultérieures dans le circuit de commercialisation.

Bien que tout individu désirant travailler comme collecteur de cuirs et peaux soit tenu de s'enregistrer et d'obtenir un permis, certains indices portent à croire qu'il ne s'agit pas là d'une pratique courante. Dans le département de Zinder, par exemple, la Chambre de Commerce nous a fourni une liste portant les noms de vingt-sept individus travaillant comme collecteurs. Seulement sept de ce groupe étaient inscrits sur la liste des collecteurs enregistrés. (La question d'obtention de permis et d'enregistrement est traitée plus en détails dans la prochaine section de ce rapport.)

### **3.5.5 Les exportateurs**

Il est facile de diviser les exportateurs en deux catégories: ceux qui exportent, soit légalement, soit illégalement, vers le Nigéria et ceux qui exportent vers l'Europe. Les premiers sont de loin les plus nombreux. L'étude révèle qu'ils sont plus à exporter illégalement, c'est-à-dire sans être enregistrés en tant qu'exportateurs, que légalement. Selon les registres officiels du ministère à la Promotion économique, il y a présentement vingt-deux exportateurs de cuirs et peaux officiellement enregistrés. Référez-vous à l'annexe X pour la liste complète.

Les moyens pour exporter vers le Nigéria sont multiples. Le système le plus populaire auprès des exportateurs consiste à accumuler une quantité suffisante de peaux brutes, puis d'engager un transporteur pour livrer la marchandise à un village situé juste de l'autre côté de la frontière. L'exportateur y vend alors sa marchandise pour des nairas qu'il changera sur le marché parallèle ou qu'il dépensera pour acheter des marchandises dont le prix est nettement inférieur au Nigéria qu'au Niger. A titre d'exemple, l'essence à indice d'octane élevé, se vendant 245 F CFA le litre au Niger, coûte 62 kobo (100 kobo = 1 naira) ou moins de 19 F CFA le litre au taux courant, sur le marché parallèle, de 32 naira pour 1000 F CFA.

Il y avait au moins deux autres variations sur le même thème. Un des exportateurs interviewés a dit qu'il prend son propre véhicule pour transporter sa marchandise de l'autre côté de la frontière. Après l'avoir entreposée dans un hangar, il se rend à Kano pour dénicher un importateur. Il revient alors à l'entrepôt près de la frontière en caravane avec l'acheteur, où un accord est conclu. Lorsque nous lui avons demandé pourquoi il procédait ainsi, sa réponse fut directe. Il se dit inquiet des risques encourus s'il conduit son propre véhicule jusqu'à Kano pour faire la livraison. En bref, il y a trop de police et de contrôles douaniers sur la route. Il transfère donc à l'importateur les risques liés au transport et aux douanes.

Enfin, certains exportateurs font affaires au Niger avec des intermédiaires nigériens. Il a été signalé, par exemple, que certains exportateurs vendaient directement aux acheteurs nigériens au marché de Zinder. Il semble qu'il s'agisse là d'un moyen pris par les exportateurs pour contourner toute taxe douanière. La livraison depuis le Niger devient alors sous la responsabilité de l'acheteur.

Presque tous les exportateurs abordés qui vendaient au Nigéria ont déclaré qu'ils payaient la taxe statistique de trois pourcent prélevée sur les exportations de cuirs bruts. Cependant, certains indices démontrent que ce n'est pas souvent le cas. A titre d'exemple, aucun de ces exportateurs n'a mentionné ou s'est plaint du B.I.C. (Bénéfices Industriels et Commerciaux) de deux pourcent collecté par certains postes douaniers.

Notre échantillon d'exportateurs expédiant directement aux clients européens comprend un seul individu et deux entreprises: S.N.C.P. et SONICOM. La pratique courante actuellement est de vendre F.A.B. Niamey. Son avantage est de réduire le fonds de roulement dont les exportateurs ont besoin. Les dépenses pour le transport et pour les assurances retombent donc dans les mains de l'acheteur.

La pratique habituelle semble être de remplir une remorque de quarante pieds qui est transportée par camion au port de Cotonou. De là, elle est expédiée vers l'Europe. En emballant correctement, un exportateur peut mettre environ 11 tonnes métriques de cuirs dans un conteneur mesurant quarante pieds.

### 3.5.6 Le secteur formel

Les intervenants du secteur formel seront discutés en détails, se limitent à trois<sup>8</sup> agences: S.N.C.P., SONITAN et SONICOM. Le secteur formel est présentement quelque peu désordonné. Les raisons expliquant cette désorganisation sont évoquées ici, puis une description de l'état actuel des trois entreprises suivra.

---

<sup>8</sup> Vingt-deux exportateurs sont dûment enregistrés. Nous en avons discuté précédemment.

Le secrétaire général du ministère de la Promotion économique et commerciale a exposé avec clarté à l'équipe AMIS les préoccupations des autorités Nigériennes sur la désorganisation de l'exportation des peaux brutes et semi-tannées depuis la libéralisation de cette activité très importante dans l'économie de ce pays. Cette désorganisation provient sans doute de plusieurs facteurs dont une incapacité de la part du secteur privé et des organismes para-gouvernementaux à s'adapter à la libéralisation.

Lors de la privatisation, les entrepreneurs n'étaient pas préparés à se lancer dans l'exportation des cuirs et peaux vers l'Europe. Ils ne pouvaient combler le vide créé par la désorganisation du secteur formel du fait que l'exportation demande une connaissance des marchés et une connaissance technique approfondie des procédés de transformation. Avant la libéralisation, la collecte, la préparation et la conservation des peaux brutes étaient entre les seules mains de la S.N.C.P. qui exportait une partie de la production vers l'Europe, et livrait à la tannerie de Maradi (SONITAN) toutes les peaux dont elle avait besoin. La S.N.C.P. était actionnaire chez SONITAN.

Peu après la libéralisation, des problèmes internes aux deux sociétés ont amené une rupture entre elles. La S.N.C.P., dont le directeur général est le Dr. Ali Dankintafo, appartient à plus de 93 p.100 à Mamma Zinder, un important commerçant établi de longue date à Maradi-Elhadji. La situation est similaire pour SONITAN dont le principal actionnaire est Elhanji Fadel Shérif. La situation financière, qui n'a pas cessé de se dégrader, a conduit ces deux entrepreneurs à une situation critique similaire.

#### S.N.C.P. - Niamey

La S.N.C.P. possède plusieurs installations en plus de ses abattoirs de Niamey. Ces installations permettent de traiter les cuirs et les peaux suivant les règles préconisées, c'est-à-dire qu'aussitôt après l'abattage, les peaux sont lavées puis trempées dans un bassin contenant une solution d'arséniate de sodium à 5 p.100. Aussitôt après, elles sont placées sur des cadres pour être séchées à l'ombre sous un hangar. Une fois séchées et protégées contre les bactéries, les termites, etc., les peaux sont sélectionnées puis emballées suivant les règles de la profession et prêtes à être expédiées vers la tannerie locale ou vers les marchés, essentiellement le marché méditerranéen.

La S.N.C.P. avait organisé divers centres de collectes dans les principales villes du pays qui étaient chargés de ramasser les peaux et leur faire subir les traitements de conservation, de classements et d'emballages, puis elles étaient expédiées selon les instructions de la direction de Niamey.

A l'heure actuelle, les centres sont fermés et l'activité y est des plus réduites car elle est endettée envers l'Etat et la B.D.R.N., et son travail correspond à celui d'un prestataire de services. Des 120 salariés lorsqu'elle était en pleine capacité de production, elle tourne actuellement à peine avec 24 salariés, ne peut pas rembourser ses dettes ni procéder à l'entretien normal des locaux.

Cette situation est arrivée à un point crucial, et des mesures très urgentes doivent être prises pour permettre un redémarrage rapide sinon les activités qui subsistent seront stoppées.

#### SONITAN - Maradi

L'activité de cette tannerie construite en 1969 a débuté en 1972. Les difficultés ont commencé rapidement du fait que les fonds de roulement ont été insuffisants. La

production était de l'ordre de 85 000 peaux par mois sur 11 mois, dont environ 65 p.100 étaient wet-blue, 34 p.100 stain et 1 p.100 pour les ventes locales.

A l'heure actuelle, l'usine est fermée pour raisons financières depuis plus de six mois, et les cadres encore présents espèrent qu'un entrepreneur pourra faire reprendre les activités.

L'usine a été bien conçue et s'étend sur un terrain d'environ 79 000 m<sup>2</sup>. Elle est composée de deux bâtiments bien construits et en très bon état général. Le bâtiment principal est rectangulaire et développe une surface couverte au sol d'environ 2 000 m<sup>2</sup>. Le deuxième a la forme d'un "L" et développe une surface couverte au sol d'environ 650 m<sup>2</sup>.

Le bâtiment principal abrite la tannerie. Il se divise en deux halls de surfaces approximativement égales; ils comprennent les installations et les machines de transformation, etc. Le hall de droite comprend des machines pour la transformation (13 bassins d'une capacité d'environ 4 500 litres chacun). Pour la transformation, on y trouve 5 écharneuses dont 4 de marque Turner et une de marque Mercier pour enlever les doubles chers et autres.

Le hall de gauche comprend les machines pour les étapes suivantes: pickles-wet-blue, stain et, même finition "Suède" et coloris. Voici la liste des machines:

- 2 coudreuses;
- 6 tonneaux d'une capacité d'environ 1 500 litres pour le picklage;
- 2 tonneaux plus petits pour aller jusqu'au stade du wet-blue;
- 3 tonneaux pour la finition stain et éventuellement pour la teinture;
- 4 essoreuses, dont 3 de marque Mercier et une de marque Turner;
- 4 dérayeuses, dont 3 de marque Moenus et une plus petite de marque Turner;
- 4 palissonneuses de marques diverses;
- 2 machines à égaliser (épaisseur) de marques diverses;
- 1 polisseuse;
- 1 dépoussiéreuse;
- 2 machines à mesurer, dont une est en panne.

Le fond du bâtiment contient sur toute la largeur d'un côté les bureaux et les dépendances, et de l'autre un laboratoire d'essais, y compris le finissage pour les échantillons. L'ensemble de ce matériel est bien entretenu depuis l'arrêt des activités par le personnel de maîtrise (trois personnes) mais sans moyens financiers, l'entretien ne pourra pas durer.

L'équipement était complet pour le tannage des chèvres et des moutons jusqu'au stade du wet-blue et du stain, avec la possibilité de finir une petite partie en couleur. La production quotidienne était d'environ 4 000 peaux d'ovins et de caprins. L'ensemble de cet équipement n'est pas prévu pour tanner les cuirs de bovins. Les machines sont anciennes et vétustes; certaines ont été récupérées sur le matériel laissé à la tannerie de Zinder après sa fermeture.

A noter que la tannerie dispose d'eau en abondance (puits et eau de la ville), ce qui naturellement est indispensable pour une tannerie. Lors de la remise en activité, les machines devront faire l'objet d'une révision générale, et leur remplacement devra être envisagé progressivement mais assez rapidement pour donner à cette usine les moyens d'augmenter sensiblement sa capacité de production tout en améliorant la qualité.

Il y a lieu de noter que la tuyauterie qui amène l'eau aux machines paraît être en mauvais état. Elle nécessitera également une vérification complète et certainement des travaux d'entretien pour colmater les fuites probables et changer certaines parties des tuyaux trop endommagées par la rouille avant de remettre l'usine en marche.

L'usine dispose de deux bassins de décantation qui récupèrent les eaux usées qui se déversent ensuite en contre-bas. Lors de la remise en activité, il sera nécessaire de revoir ce dispositif et d'envisager un réaménagement pour éviter dans l'avenir une pollution éventuelle des nappes phréatiques.

Le deuxième bâtiment comprend:

- un magasin de stockage des peaux brutes;
- un magasin de stockage des produits chimiques nécessaires pour le tannage;
- un atelier;
- un petit groupe électrogène avec mise en marche automatique pour le travail de rivière seulement;
- une chaudière pour fournir l'eau à la tannerie.

A la différence de la S.N.C.P., la tannerie a dû cesser toutes activités depuis plus de six mois. Il paraît indispensable que les actionnaires prennent très rapidement des mesures pour la remise en marche de cette industrie qui doit occuper une place très importante dans l'économie du Niger. Cette reprise des activités risque de demander aux actionnaires de gros sacrifices financiers qu'ils ne pourront peut-être pas assumer. Toute aide financière devra assurer un échelonnement de la dette à long terme.

Un protocole d'entente a été signé le 12-02-90 entre un négociant Français et la direction de SONITAN pour l'établissement d'une gérance libre. Un contrat est en cours de rédaction, et suivant les termes du protocole, il doit être signé dans un délai d'un mois. Il semble que cette entente se soit dissoute depuis.

## **SONICOM**

Cette importante société est dirigée par Elhadji Salisu Ahmed qui est à la tête de diverses sociétés, dont voici quelques unes:

Niamey: SONICOM Société Nigérienne d'Industrie et de Commerce (agence à Maradi)  
Capital: 2 500 000 F CFA  
Imprimerie SONICOM

Nigéria: YAPIC NIGERIA LTD: siège à Kano; 2 agences à Lagos, 1 à Kaduna

Bénin: YAPIC BENIN S.A.R.L.  
Capital: 20 000 000 F CFA

A Niamey, en l'absence du P.D.G., Elhadji Adamou est responsable des activités de SONICOM.

SONICOM exerce plusieurs activités dont la principale est l'achat et l'exportation des cuirs et peaux bruts. Ils exportent vers l'Europe et le Nigeria des quantités importantes de peaux séchées de chèvre et de mouton, qu'ils estiment pour 1989 à près de 80 tonnes<sup>9</sup> par mois constituées d'environ 40 p.100 de chèvres et de 60 p.100 de moutons.

Ils exportent aussi environ 2 000 cuirs secs par mois, provenant de l'abattoir de Niamey, vers le bassin méditerranéen, le Nigeria et l'Egypte.

Actuellement, cette société a rencontré quelques difficultés avec ses deux principaux acheteurs Italiens qui ont été très mécontents de la qualité des derniers embarquements et semblent avoir arrêté leurs achats. Ce pourrait être une des raisons poussant cette firme à se tourner maintenant vers le Nigeria pour exporter ses cuirs et peaux bruts, d'autant plus qu'ils ont des sociétés soeurs dans ce pays.

### 3.6 Alde et règlements gouvernementaux

Le GN, tant au niveau fédéral qu'aux niveaux inférieurs, est impliqué de plus d'une façon dans la réglementation et la promotion de la production, de la transformation et de l'exportation des cuirs et peaux. Il y réussit d'une manière générale grâce à ses politiques économiques et à ses procédures administratives et fiscales. Il existe également des programmes et des procédures qui fournissent aux exportateurs des informations sur les prix mondiaux et qui fournissent des moyens de production. Cette discussion mettra en lumière les principaux programmes et politiques en décrivant les politiques et les procédures fiscales et administratives générales, les procédures complémentaires et la contribution de la direction des Ressources animales et du Centre nigérien pour la promotion des exportations.

#### 3.6.1 Politiques économiques générales

Depuis 1986, les politiques économiques générales du GN qui affectent directement ou indirectement les opérations du secteur privé se sont réorientées de façon significative. Les finances publiques ont été maîtrisées grâce aux coupures budgétaires et à des mesures de recouvrement des coûts (frais d'utilisation), le secteur para-gouvernemental a été privatisé en partie (par exemple la S.N.C.P. et SONITAN dans le secteur des cuirs et peaux) ou restructuré. Enfin, les marchés se sont libéralisés et le contrôle des prix est allégé. Tout le système des réglementations et des mesures fiscales incitant à entreprendre diverses activités commerciales est présentement révisé.

Tous ces efforts ont pour but de reconnaître le rôle primordial du secteur privé. Ces initiatives devraient créer l'émergence d'un environnement fertile à la croissance de l'entreprise privée et des exportations surtout dans les marchés avoisinants, étant donné les richesses en ressources naturelles ou autres dont dispose le Niger. Les politiques du GN sont appuyées financièrement par la communauté internationale des pays et organismes donateurs, comprenant un programme de restructuration du crédit de la Banque Mondiale et le Programme de Réforme des Politiques Economiques de USAID.

---

<sup>9</sup> Ce chiffre est quelque peu élevé pour le mois de février 1990 alors que SONITAN a expédié un seul conteneur de vingt pieds, soit environ cinq tonnes métriques.

### **3.6.2 Procédures fiscales et administratives**

#### **3.6.2.1 Permis de commerce et d'exportation des cuirs et peaux**

En plus des règlements et des procédures voulant que tous les exportateurs doivent opérer dans un cadre légal, les exportateurs (et les commerçants) de cuirs et peaux sont tenus de faire application et d'obtenir un permis spécial d'exploitation.

Sous la législation précédente, l'acte législatif No 72-14 du 6 avril 1972 se rapportant au commerce des cuirs et peaux, la S.N.C.P. jouissait d'un monopole. En réalité, ce monopole n'a jamais été effectif et des volumes importants se sont vendus en suivant des voies non officielles, particulièrement au Nigéria qui pouvait offrir des prix plus intéressants. En 1986, la S.N.C.P., jusqu'alors une entreprise para-gouvernementale, fut privatisée, son statut privilégié fut aboli, le marché subit une libéralisation et le contrôle sur les prix fut levé. En conséquence, une série de mesures légales de nature moins interventionniste fut adoptée pour régler le commerce, à savoir l'Ordre du Gouvernement No 86-015 et le Décret No 86-040 du 3 avril 1986, de même que les Ordres Ministériels No 20 d'avril 1986 et No 25 de septembre 1986. Le contenu complet des textes est présenté à l'annexe XI.

L'objectif premier de cette série de mesures réglementaires vise à sauvegarder la bonne qualité des cuirs et peaux nigériennes. Tous les collecteurs et les exportateurs devraient donc être autorisés et enregistrés par les autorités compétentes. Un deuxième objectif vise à augmenter la valeur des cuirs et peaux au Niger.

Le décret mentionné plus haut confère au ministre du Commerce le mandat de prendre toutes les mesures jugées nécessaires afin de s'assurer un apport constant aux tanneries industrielles du pays. Peu important les mérites de cette disposition, elle ne s'insère pas dans l'optique gouvernementale de libéralisation l'économie. L'existence même de cette clause entraîne un effet antistimulant chez les commerçants sérieux désirant établir une solide réputation dans le domaine de l'exportation des cuirs et peaux. De tels dirigeants se font rares, voire inexistants. Leur présence pourrait avoir un effet très positif en établissant des normes pour l'ensemble du système commercial des cuirs et peaux, y compris les bouchers.

Les points saillants de ces lois sont:

- a) Le demandeur devrait posséder la compétence technique nécessaire pour effectuer le traitement, le classement et la pesée préliminaires des cuirs et peaux, de même que les installations et l'équipement requis pour l'entreposage et le transport de ces marchandises.

A première vue, il est assurément avantageux que les dirigeants remplissent ces conditions. D'un point de vue économique, par contre, il est nécessaire d'évaluer le contenu de ces conditions à la lumière des indices en provenance du système de commercialisation. S'il se trouve des raisons prépondérantes de nature autre qu'économique pour l'application de ces conditions, et il ne semble pas y en avoir, le système de marché devrait offrir aux protagonistes du système la stimulation adéquate afin qu'ils acquièrent l'infrastructure et les compétences appropriées. Pour atteindre le savoir-faire requis, l'aide à la formation et à l'éducation procurée aux dirigeants du secteur privé et aux agents gouvernementaux aurait sûrement plus d'impact qu'une loi qui risque d'être ignorée.

- b) Les cuirs et peaux comportant d'importants défauts (sur le quart de la surface) ne peuvent être exportés.

En pratique, cette clause est d'application difficile et est indésirable sous un angle économique. S'il existe un marché sur le plan international pour l'achat de cuirs et peaux imparfaits, alors que ces produits soient écoulés sur ce marché pour ce qu'ils sont : un produit imparfait. Le problème surgit lorsqu'un produit de qualité inférieure est promu en termes de qualité supérieure. Cette situation peut survenir dans un système ayant des acheteurs sans expérience. Leur inexpérience ne devrait pas être source de pénalité pour les vendeurs. La solution à long terme devra comprendre l'amélioration des connaissances, tant des acheteurs que des vendeurs, du marché international.

- c) Des sanctions sont prévues pour l'inobservation de la loi, c'est-à-dire poursuivre la collecte et l'exportation sans autorisation. Les amendes varient entre 100 000 et 2 000 000 F CFA pour les collecteurs, et entre 500 000 et 10 000 000 pour les exportateurs illégaux.

Ces amendes sont quelques peu draconiennes. Dans l'ensemble, la nécessité de ces sanctions peut être remise en question. En pratique, elles n'ont été appliquées que dans quelques cas et demeureront très difficiles à imposer.

- d) Les autorités locales sont responsables de la gérance et de l'entretien des abattoirs-séchoirs. Ils fournissent à chacune de ces unités les produits chimiques nécessaires pour la conservation des cuirs et peaux. Pour chaque cuir et peau traités, les autorités ont la responsabilité de recueillir 50 F CFA et 100 F CFA respectivement.
- e) Les agents du ministère des Ressources animales ont la responsabilité de s'assurer que tous les cuirs et peaux aux abattoirs publics soient traités et séchés sur place et que l'enlèvement des cuirs et peaux se fasse selon les conditions requises. Ils sont également responsables du contrôle sanitaire, du séchage et de la conservation des cuirs et peaux. Un certificat est alors décerné.

En ce qui a trait aux deux dernières dispositions, l'équipe AMIS a remarqué qu'elles ne sont pas observées dans la plupart des endroits.

Le permis est valide pendant trois ans, après quoi il doit être renouvelé. La demande devrait être soumise au Préfet, mais l'autorisation pour l'exportation des cuirs et peaux ne sont accordées que par le ministre du Commerce (maintenant ministre de la Promotion économique). Selon les fonctionnaires ministériels, le temps alloué à l'étude du dossier est de deux mois, et probablement plus. L'autorisation est en principe accordée gratuitement, mais un certain nombre d'exigences additionnelles qui doivent être comblées impliquent des coûts supplémentaires en argent et en temps perdu. Ces conditions préalables sont décrites plus loin.

### 3.6.2.2 Taxation

La réglementation et les lois fiscales au Niger sont encombrantes. Le gouvernement fédéral et les autorités locales prélèvent des taxes à divers niveaux. C'est particulièrement le cas dans le secteur des cuirs et peaux. Le boucher paie une cotisation à l'abattoir ou au comptoir d'abattage. La cotisation à déboursier pour l'abattage d'une pièce de bétail varie entre 100 et 400 F CFA. La cotisation pour les petits ruminants varie entre 100 et 250 F CFA. Puisque le gouvernement local, l'arrondissement ou la commune est techniquement propriétaire des installations et perçoit l'argent recueilli, les cotisations varient de place en place. Une cotisation est prélevée dans les endroits équipés pour le traitement des cuirs et

peaux fraîchement dépouillés. Elle est parfois prélevée séparément, parfois elle est comprise à même la cotisation pour l'abattage. En plus, le boucher doit normalement payer une cotisation d'entrée au marché local pour vendre ses produits.

Tout comme pour les bouchers, la loi exige que les responsables à tous les niveaux du sous-secteur paient une taxe fondée essentiellement sur le revenu actuel ou anticipé. Il existe présentement cinq barèmes de taxation. Le barème A couvre les marchands qui font le commerce de marchandises générales et s'applique aux bouchers, aux sous-collecteurs et aux collecteurs. Le barème B couvre l'industrie et les professions, comprenant les négociants qui importent et exportent.

Le montant de la taxe à payer au début de l'année fiscale du gouvernement est fonction de l'importance des opérations du négociant. Le tableau 3.20 résume le barème d-taxation appliqué aux importateurs/exportateurs. Le paiement total comprend la patente et, pour les négociants dont le chiffre d'affaires est en deçà de 1,2 milliards F CFA (4,2 millions \$), une cotisation fixe sur les revenus anticipés (Impôt forfaitaire sur bénéfice). Au delà de 1,2 milliards F CFA, les dirigeants paieront leurs taxes selon les profits réalisés.

Tableau 3.20

Résumé du barème d'imposition appliqué aux importateurs et aux exportateurs

Chiffres d'affaires estimé (Millions F CFA)		Impôt total à payer (Milliers F CFA)
30	à 60	435,0
60	300	906,3
300	1 200	1 268,8
1 200	3 600	975,0
3 600	6 000	1 462,5
6 000	9 000	1 950,0
	9 000+	2 437,5

Sources: Ministère de la Promotion économique, gouvernement du Niger, 1990.

### 3.6.3 Procédures complémentaires pour la licence

Ces procédures additionnelles à compléter pour l'obtention d'une licence générales d'exportation, valide pour toute marchandise, sont nombreuses, coûteuses et prennent du temps.

La figure 3.4 décrit les différentes étapes requises, y compris les coûts impliqués et le temps nécessaire. Cette figure est dérivée d'informations contenues dans des rapports précédents par Wilcock (1987) et Cook (1988), et d'informations recueillies de première main à la direction des Contributions diverses.

L'ensemble des procédures d'application implique sept étapes différentes, beaucoup de paperasses et un minimum d'environ quatre mois pour l'étude du dossier. Les coûts pour la patente<sup>10</sup> et les diverses cotisations peuvent être considérables. Même avant que toute exportation soit effectuée, les procédures administratives préliminaires constituent un véritable obstacle aux transactions légales et aux pratiques commerciales et opérationnelles modernes à grande échelle. D'autres taxes diverses, comprenant parfois le B.I.C.<sup>11</sup>, s'ajoutent aux coûts s'appliquant à l'exportation des cuirs et peaux bruts.

Les taxes, y compris la taxe B.I.C. (Bénéfices Industriels et Commerciaux), prélevées sur les cuirs et peaux bruts sont calculées en fonction de la valeur mercoriale, fixée actuellement par les autorités à 555 F CFA/kg. La B.I.C. sur les cuirs de bovins correspond à peu près au prix actuel du marché, alors que pour les peaux d'ovins et de caprins, les prix d'exportation tournent autour de 1 050 et 1 450 F CFA respectivement, donc le taux réel de la taxe statistique n'est seulement que de 1,57 p.100 et 1,14 p.100 respectivement pour ces produits.

Pour les cuirs et peaux tannés, la valeur réelle d'exportation est le critère de base pour la taxation. Ceci désavantage les produits auxquels plus de valeurs ont été ajoutées, au même titre que la taxe additionnelle de 7 p.100 sur les droits de sortie. De toute évidence, cela va à l'encontre des efforts pour accroître la valeur ajoutée des produits au Niger.

La taxe B.I.C. est sensée s'appliquée à tous, à l'exception de ces entreprises du secteur moderne qui tiennent des registres financiers réguliers. Pour ces entreprises, le taux fiscal est de 50 p.100 sur les profits. Cependant, la collecte de la B.I.C. de tous les exportateurs a été une politique des douanes depuis le début de l'année fiscale en octobre 1989 (Secrétaire général, 1990; et Douanes, Niamey, 1990). Il semble que la raison en est que les douaniers croient que les exportateurs déclarent systématiquement des revenus inférieurs. Les politiques douanières sont contraires aux politiques de la direction des Contributions diverses qui déclare que la B.I.C. ne s'applique pas aux exportateurs qui maintiennent des registres adéquats (Entrevues, 1990). Cette confusion s'est reflétée lors des entrevues effectués sur place aux bureaux douaniers de Maradi, de Zinder et de Tahoua où deux des trois agents douaniers interviewés ont déclaré qu'ils percevaient la B.I.C. et un des agents ne l'ajoute pas à sa liste des taxes devant être perçues pour les exportations de cuirs et peaux. Certains des bureaux douaniers emploient une valeur déclarée tandis que d'autres utilisent une valeur mercoriale. Il est clair qu'il existe beaucoup de confusion entre les douanes en rapport avec l'application de la B.I.C.

---

<sup>10</sup> La patente appliquée aux exportateurs et aux importateurs est expliquée plus en détails à l'annexe XII.

<sup>11</sup> Beaucoup de confusion régnait aux divers postes douaniers concernant l'application de la BIC. Deux des trois postes visités ont indiqué qu'ils exigeaient toujours le paiement de la BIC.

Figure 3.4 Étapes administratives à suivre pour l'exportation légale des cuirs et peaux

Étape	Autorité Émettrice	Conditions requises	Coûts (FCFA)	Période écoulée	Fréquence de Renouvellement
1. Autorisation initiale	Préfecture	- Preuve de citoyenneté - Certificat de non criminalité - Preuve de solvabilité émis par une banque	0	jusqu' à quelques mois	une fois
2. Commerçant enregistré	Ministère de la Justice (chef-lieu)	Documents ci-haut	2500		une fois
3. Patente a) Impôt forfaitaire	Contributions diverses	Enregistre en tant que commerçant	240000	Quelques jours (pour la plupart des commerçants)	Annuel
b) Patente (permis d'affaires)	Contributions diverses		195000		
4. Adhésion à la chambre de commerce	Chambre de commerce	Paiement de la patente	50000		Annuel
5. Adhésion au CNUT	CNUT (Conseil national des utilisateurs de transport)	Paiement de la patente	30000		Annuel
6. Licence d'exportation	Préfecture ou ministère de la Promotion économique (Commerce)	Toutes les étapes précédentes	10500		3 mois
7. Permis d'exportation pour les cuirs et peaux	Ministère de la Promotion économique	- Paiement de la Patente - Licence d'exportation valide - Déclaration émanant de l'Autorité régionale des ressources animales concernant les compétences techniques et les ressources matérielles du demandeur	0		3 ans
<b>Total</b>			<b>528,000</b>		
Source: CNUT, 1990; ministère de la Promotion économique, 1990					

Tableau 3.21

Taxes appliquées aux exportations de cuirs et peaux bruts

Taxe	Droit de sortie	Statistique	B.I.C. Taux
<b>Produit</b>			
Cuirs et peaux bruts		3%	2%
Cuirs et peaux tannés	7%	3%	2%

Sources: Ministère de la Promotion économique, gouvernement du Niger, 1990; Contributions diverses, 1990.

Application et effets des réglementations fiscales et d'octroi des licences

Suite à une campagne du ministère de la Promotion économique qui a débuté en avril 1989, un certain nombre de collecteurs et d'exportateurs (22)<sup>12</sup> de cuirs et peaux ont été officiellement enregistrés en vertu de la loi de 1986. Il est possible, cependant, que les exportateurs enregistrés ne satisfont pas toujours les exigences prévues en ce qui a trait à la compétence technique et au capital à investir. Il semble que certaines licences de cuirs et peaux ont été attribuées sans que le demandeur soit en possession d'une licence d'exportation.

Tel qu'il est estimé dans ce rapport, des volumes importants de cuirs et peaux sont exportés illégalement au Nigéria. Seuls deux cas ont été rapportés où des sanctions avaient été imposées en vertu de la loi de 1986. Le risque d'être pris pour exportations illégales semble toutefois minime en raison du petit volume de chaque envoi et aussi en raison de l'étendue de la frontière.

Les règlements concernant l'octroi de licences aux commerçants et aux exportateurs de cuirs et peaux n'a peut-être pas atteint le but désiré, à savoir: "de sauvegarder et de promouvoir la qualité des cuirs et peaux du Niger grâce à des dirigeants nigériens possédant les moyens techniques et financiers nécessaires". La complexité des procédures d'enregistrement et d'obtention des licences et du régime fiscal pour les exportations de cuirs et peaux agissent comme des mesures dissuasives empêchant l'émergence des exportateurs mieux établis. Les exportations légales vers les marchés outre-mer se trouvent désavantagées par rapport au commerce informel avec le Nigéria pratiqué par un certain nombre de petits exportateurs.

On ne peut tirer d'économies d'échelle sous ces conditions. De plus, à mesure que le système de commercialisation du côté du Niger se fragmente, les dirigeants nigériens se retrouvent dans une position relativement moins bonne pour marchander vis-à-vis leurs pairs nigériens.

<sup>12</sup> Selon le ministère de la Promotion économique.

### 3.6.4 Direction des Ressources animales<sup>13</sup>

La direction des Ressources animales est engagée dans le soutien direct ou indirect de l'industrie des cuirs et peaux en offrant une formation à l'École des Cadres de l'Élevage de Kollo, à l'École de Maradi et au Centre Caprin de Maradi:

École des Cadres de l'Élevage de Kollo: Cette école est fermée depuis mars 1989. Elle a été affectée à l'Institut National des Recherches Agronomiques. Les cadres de l'élevage reçoivent maintenant leur formation à l'École de Gestion Agricole de Kollo située dans un autre quartier de cette ville. L'institut porte désormais le nom de Institut Pratique du Développement Rural (IPDR) et regroupe sous un même toit l'agriculture et l'élevage.

La formation des cadres des cuirs et peaux s'effectue en deux cycles académiques. Le premier cycle a une durée de deux ans et conduit à la formation d'agent technique de l'élevage. Le second cycle dure quatre ans et conduit à assistant technique de l'élevage. Les cours sont principalement conçus pour l'amélioration et le développement du cheptel. La formation sur les cuirs et peaux a lieu durant le premier cycle. Ils reçoivent une formation pratique à la S.N.C.P. de Niamey. Le Dr. Amadou Garba, directeur-adjoint de l'IPDR, serait en faveur d'instaurer des cours de recyclage, à Kollo, d'une durée de deux à trois semaines afin de stimuler certains cadres de l'élevage à exercer un meilleur contrôle sur la dépouille et la conservation des peaux.

Depuis la fermeture de l'École de Maradi, aucun autre agent de l'élevage n'a été formé. Mr. Garba suggère d'ouvrir à nouveau l'école pour solutionner le problème. Elle permettrait la formation de techniciens (catégorie D 2) à affecter aux abattoirs qui en ont besoin.

#### École de Maradi

Cette école est fermée depuis plusieurs années. Elle formait des "surveillants de l'élevage". La durée de la scolarité était de six mois de théorie et de trois mois de pratique. Pour être admis, il suffisait d'être du niveau du Certificat d'étude. Ces employés de l'élevage étaient formés pour accompagner les agents de l'élevage qui effectuaient le contrôle sanitaire de la viande.

Le rôle du surveillant de l'élevage était de vérifier les points suivants:

- la dépouille
- le travail des bouchers et surtout celui des apprentis
- le travail de conservation et notamment l'arsénicage
- le cadrage des peaux
- le séchage sous hangars-séchoirs

De plus, les connaissances pratiques des surveillants de l'élevage leur permettaient d'assister efficacement les sous-collecteurs et les collecteurs dans le travail de classement par choix.

La fermeture de cette école a été suivie par l'arrêt de la formation de ces techniciens en début de carrière et leur absence se fait durement sentir. Il serait très important, dans le cadre des mesures à prendre pour améliorer la préparation et la conservation des peaux aux abattoirs, de former à nouveau cette catégorie de techniciens qualifiés à l'échelon D 2. Il serait bon d'augmenter le niveau des études sans allonger la durée de la formation afin de former des techniciens intermédiaires entre les qualifications D 2 et C 1.

---

<sup>13</sup> Autrefois appelé le ministère des Ressources animales.

### Centre Caprin de Maradi

Ce centre a pour objectif la promotion de l'élevage des fameuses chèvres rousses de Maradi. Le centre a obtenu beaucoup de succès à élever des animaux en santé. Cependant, le centre éprouve des difficultés à vendre ses animaux. Elever un animal pour sa peau n'est pas aisé étant donné la valeur relativement plus grande de la viande par rapport à la peau.

#### 3.6.5 Le Centre National de Commerce Extérieur (CNCE)

Le CNCE est la succursale pour le commerce étranger de la Chambre de Commerce du Niger. L'inscription à la chambre est une condition préalable pour obtenir une licence d'exportation. Le CNCE, avec son personnel composé de neuf professionnels, offre divers services de consultation en gestion et coordonne les efforts de promotion du commerce nigérien en participant à des foires du commerce, etc. Un bulletin hebdomadaire traitant des questions générales sur le commerce est distribué aux membres.

Ce qui représente peut-être le plus grand intérêt pour les responsables des cuirs et peaux sont les informations fournies sur le marché comme les rapports de prix pour les exportations de cuirs et peaux que le CNCE reçoit deux fois par semaine. Des données spécifiques comprenant les prix aux points d'exportation pour les principaux pays exportateurs de cuirs et peaux. Les prix nigériens sont souvent cotés mais les données ne sont pas toujours disponibles. Les prix payés par les importateurs pour une foule de types et de qualités de cuirs et peaux sont rapportés. Ces données sont compilées par le Market News Service of the International Trade Centre (UNCTAD/GATT) basé à Genève. La documentation, d'une vingtaine de pages par rapport, est envoyée de Genève quelques jours après la publication. Une copie reliée servant à enrichir le centre de documentation du CNCE est postée et arrive à Niamey quelques semaines plus tard. Une copie de la version reçue par télex est distribuée par courrier aux exportateurs enregistrés<sup>14</sup> de cuirs et peaux résidant en-dehors de Niamey.

Le CNCE s'applique à conserver un registre à jour des importateurs potentiels de cuirs et peaux des marchés les plus importants. Cette information sert de référence aux dirigeants-membres en quête de contrats d'exportation.

Le CNCE a émis la suggestion que la dissémination de l'information sur les marchés pourrait être améliorée en ayant recours à un programme régulier sur les ondes de la radio ou de la télévision. Les sources d'information doivent alors être facilement disponibles: la documentation de l'ITC sur les prix des exportations et les données sur les prix recueillies par les agents des ressources animales dans les marchés locaux.

Une émission quotidienne ou hebdomadaire sur les prix des cuirs et peaux permettrait une propagation facile des renseignements sur les prix à tous les intervenants du circuit de commercialisation des cuirs et peaux: les producteurs, les bouchers, les sous-collecteurs, les collecteurs et les exportateurs. Il s'agirait là d'une excellente opportunité pour transmettre le message qu'une peau bien traitée devrait amener un prix significativement plus élevé qu'une peau de mauvaise qualité.

---

<sup>14</sup> Au moment de la rédaction, il y avait vingt-deux exportateurs enregistrés. Il existe plusieurs exportateurs qui ne sont pas enregistrés et qui pourraient également profiter de ce service.

## 4.0 CONTRAINTES ET DYNAMIQUE DU SYSTEME

Cette section du rapport analyse la dynamique du système de commercialisation décrit dans la partie III. Il s'agit de déterminer les problèmes en identifiant les limitations prépondérantes du système de commercialisation. L'identification des problèmes ouvre la possibilité d'intervenir de façon à améliorer le système. L'attention se porte ici sur les exportations du sous-secteur. Si le sous-secteur est pour réaliser pleinement son potentiel afin de maximiser sa contribution à l'ensemble de l'économie du pays, la qualité et la quantité des cuirs et peaux exportés devront être améliorées et augmentées pour satisfaire les marchés européens et autres.

Le tableau 4.1 suggère qu'en février 1990, un exportateur nigérien pouvait bénéficier d'une légère augmentation des prix en transférant ses exportations de peaux brutes du marché nigérien de qualité et de valeur relativement inférieures au marché européen de qualité et de valeur relativement supérieures. A la fin de février 1990, le prix moyen des peaux de caprins exportées au Nigéria à partir de sept différents marchés d'exportation situés sur ou à proximité de la frontière était de 1 383 F CFA par kilogramme. Le prix des peaux de caprins vendues F.A.B. Niamey aux acheteurs européens était de 29 à 30 francs français par kilogramme, soit 1 450 à 1 500 F CFA. Il s'agit là d'un bénéfice de 4,8 à 8,5 p.100. Les données indiquent une similitude des prix pour les peaux d'ovins dans les deux marchés d'exportation.

Le reste de cette section se penche sur la performance financière des intervenants du sous-secteur, puis traite des facteurs-clés exerçant une influence sur leur performance. Certaines des plus importantes contraintes sont abordées, tels le crédit, les pratiques indésirables, les informations du marché, les politiques gouvernementales et le manque d'infrastructures physiques.

### 4.1 Performance financière des intervenants du sous-secteur

L'exportation de peaux de caprins et d'ovins bruts vers l'Europe possède tout le potentiel pour devenir une entreprise rentable. Afin d'analyser la dynamique financière animant ce sous-secteur, cette section comporte un modèle financier interactif d'une petite entreprise fictive d'exportation. Le tableau 4.2 utilise ce modèle et démontre quels seraient les résultats financiers d'une telle entreprise à risques théorique à partir d'un ensemble d'hypothèses d'une histoire de cas. Il est important de comprendre le fonctionnement du modèle et ce que l'histoire de cas démontre.

L'histoire de cas examine la performance financière d'une entreprise établie à Maradi expédiant 11 tonnes de cuirs et peaux bruts par mois. L'histoire de cas présume que les livraisons mensuelles se composent à 60 p.100 de peaux de caprins et à 40 p.100 de peaux d'ovins. Les prix d'achats et de ventes utilisés dans l'histoire de cas sont tirés des prix en cours à la fin de février et au début de mars 1990.

Le modèle stipule que cette opération est une entreprise à risques à capital modeste. Il y a un budget limité pour l'investissement de capital, comprenant de l'équipement pour le traitement et l'emballage des peaux brutes, un véhicule, des améliorations aux espaces loués d'entreposage ainsi que pour divers autres articles. La compagnie ne possède aucun autre actif fixe. Elle loue plutôt un espace d'entreposage à Maradi où les peaux brutes sont transformées et emballées pour être expédiées par camion à Niamey. Le modèle stipule également que la compagnie vendra F.A.B. Niamey aux acheteurs européens.

Tableau 4.1

Prix d'exportation des cuirs et peaux le long de la frontière nigérienne, janvier 1990

Emplacement	Peau	Unité	Prix/unité tel que vendu	Prix/unité F CFA/kg
Magaria	Caprin	kg	N 30	938
	Ovin	kg	N 20	625
Matameye	Caprin	kg	N 38	1 188
	Ovin	kg	N 40	1 250
Zinder	Caprin	kg	N 42	1 313
	Ovin	kg	N 32	1 000
Tessaoua	Caprin	pièce		944
	Ovin	pièce		667
Birni N'Konni	Caprin	pièce	N 30	2 083
	Ovin	pièce	N 45	1 875
Madaoua	Caprin	kg		400
Tibiri	Caprin	kg		1 500
	Ovin	kg		1 500
Prix moyen	Caprin	kg		1 328
	Ovin	kg		1 153

À titre de comparaison, les prix actuels (fin février 1990) pour les peaux brutes destinées à l'exportation européenne étaient de 1 450 F CFA pour les peaux de caprins et de 1 100 F CFA pour les peaux d'ovins.

Sources: Sondage AMIS sur les cuirs et peaux, 1990.



Table 4.2 (suite)

Modele Financier d'une compagnie Societe d'exportation de cuirs et peaux																				
Histoire De Cas																				
Mois:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
<b>REVENUS</b>																				
Capitaux propres	4,070																			
Dettes	38,827	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,041	0	0	0	0	0	0	0
Revenu de ventes	0	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180
<b>REVENUS TOTALUX</b>	<b>48,897</b>	<b>14,180</b>	<b>16,131</b>	<b>14,180</b>																
<b>DÉPENSES</b>																				
<b>Coûts en capital</b>																				
Pubvricateur	50																			
Emballer	50																			
Vehicule	10,000																			
Divers	2,500																			
<b>Coûts variables</b>																				
Coût de revient des marchandises vendues	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780
Transport:	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Frais de manutention	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Main-d'oeuvre	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
Insecticides, etc.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Services publics	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	3	3	3	3	3	3	3	3
Frais de douanes	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182
B.L.C.	0	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284
Interets detteurs	0	818	890	857	823	789	753	718	679	640	601	561	520	488	457	425	397	362	328	294
<b>Coûts Fixes</b>																				
Patents	435																			
Cotisation à la C. de C.	50													435						
Cotisation au CNUT	30													50						
Licences d'exportation	11			11			11							30						
Location d'entrepot	100	100	100	100	100	100	100	100	100	11				11					11	
Frais d'un vehicule	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Salaires du propriétaire	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
<b>Impôts sur le revenu</b>																				
														3,114						
<b>Sous-Total</b>	<b>24,814</b>	<b>12,888</b>	<b>12,993</b>	<b>12,840</b>	<b>12,708</b>	<b>12,781</b>	<b>12,738</b>	<b>12,669</b>	<b>12,662</b>	<b>12,624</b>	<b>12,674</b>	<b>12,634</b>	<b>16,131</b>	<b>12,641</b>	<b>12,490</b>	<b>12,468</b>	<b>12,414</b>	<b>12,370</b>	<b>12,335</b>	<b>12,278</b>
<b>Flux de l'encaisse mensuel</b>																				
avant l'amortissement de la dette	15,883	1,302	1,327	1,350	1,394	1,429	1,464	1,501	1,538	1,566	1,618	1,658	0	1,649	1,691	1,722	1,776	1,820	1,855	1,912
Amortissement de la dette	0	1,014	1,327	1,350	1,394	1,429	1,464	1,501	1,538	1,566	1,618	1,658	0	1,649	1,691	1,722	1,776	1,820	1,855	1,912
<b>Flux de l'encaisse net, par mois</b>	<b>15,883</b>	<b>287</b>	<b>0</b>																	
<b>Flux de l'encaisse cumulatif</b>	<b>15,883</b>	<b>16,170</b>																		
<b>Solde de la dette</b>	<b>38,827</b>	<b>35,613</b>	<b>34,286</b>	<b>32,936</b>	<b>31,542</b>	<b>30,113</b>	<b>28,659</b>	<b>27,158</b>	<b>25,620</b>	<b>24,053</b>	<b>22,437</b>	<b>20,781</b>	<b>22,722</b>	<b>21,073</b>	<b>19,382</b>	<b>17,660</b>	<b>15,884</b>	<b>14,064</b>	<b>12,208</b>	<b>10,298</b>
<b>Flux de l'encaisse cumulatif en \$</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>59</b>											

.....  
 Mês: Janeiro De Ano  
 .....

21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37
0	0	0	0	8,463	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180
14,180	14,180	14,180	14,180	22,643	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180	14,180

10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780	10,780
200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182
284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284
287	288	288	287	64	281	243	184	144	82	30	0	0	0	0	0	0

				436												436
				60												60
				30												30
	11			11				11		11			11			11
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
				11,127												12,608

12,230	12,182	12,131	12,080	22,079	12,264	12,216	12,177	12,118	12,064	12,022	11,973	11,973	11,983	11,973	11,973	25,008
1,000	1,000	2,060	2,110	0	1,028	1,974	2,013	2,074	2,128	2,180	2,217	2,217	2,207	2,217	2,217	(10,908)
1,000	1,000	2,060	2,110	0	1,028	1,974	2,013	2,074	2,128	1,846	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	623	2,217	2,217	2,207	2,217	2,217	(10,908)
18,170	18,170	18,170	18,170	18,170	18,170	18,170	18,170	18,170	18,170	18,793	19,011	21,228	23,436	25,662	27,870	18,084
8,336	8,336	4,279	4,108	11,657	9,732	7,757	5,744	3,671	1,546	0	0	0	0	0	0	0
60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	61	69	77	85	93	101	82

L'exportation de cuirs et peaux est un négoce nécessitant d'importants fonds de roulement. Elle a besoin d'une somme considérable d'argent liquide afin d'assurer les ressources nécessaires pour fournir les matières premières. Le modèle établit ainsi que le niveau minimal d'argent pour l'entreprise est égal aux coûts d'un mois et demi de marchandises vendues (achats de peaux brutes). Dans ce modèle, nous supposons que la compagnie recevra le paiement au début du mois pour des peaux qu'elle a commencé à acheter le mois précédent.

L'histoire de cas présuppose un taux d'intérêts de 30 p.100. Elle considère également tous les emprunts en tant que prêts de fonds de roulement malgré le fait qu'environ le tiers de l'emprunt initial sert à l'achat d'actifs fixes. Dans le modèle, l'entreprise rembourse ses dettes à mesure que les fonds sont générés, du moment qu'elle rejoint ou dépasse le minimum d'argent requis, ce qui est normal pour des prêts de fonds de roulement.

Enfin, le modèle aborde de façon très conservatrice le paiement des taxes, des licences et des autres paiements statutaires. Le modèle prévoit que la compagnie paie ses droits d'adhésion à la Chambre de Commerce, ses frais de patente et autres cotisations obligatoires au début de chaque année fiscale. La compagnie paie également le B.I.C. à un taux de 2 p.100 de la valeur totale de la livraison. Finalement, la compagnie paie de l'impôt sur les sociétés au taux corporatif de 45 p.100 du revenu net durant le premier mois suivant la fin de chaque exercice financier. (L'impôt sur les bénéfices nets est légèrement surévalué puisque le modèle ne comprend pas la dotation aux amortissements.) Le lecteur averti notera que dans l'histoire de cas, la compagnie doit emprunter des fonds additionnels au 13<sup>ème</sup> et au 25<sup>ème</sup> mois afin d'honorer ses obligations d'impôts tout en maintenant son minimum d'argent requis.

Malgré cette approche conservatrice, l'histoire de cas arrive à des résultats impressionnants. Un entrepreneur ayant été en mesure d'emprunter 90 p.100 du capital de démarrage nécessaire pour mettre en marche cette opération théorique aurait réalisé un rendement annuel de 61 p.100 du capital investi au début de la quatrième année d'activité. Selon le scénario présenté ici, la compagnie aurait remboursé toutes ses dettes à la moitié de la troisième année d'activité. Il faut mentionner en plus d'un salaire mensuel de 250 000 F CFA dont le modèle permet au propriétaire de retirer.

Le tableau 4.3 donne un bref résumé de la performance financière attendue de cette entreprise à risque théorique selon 10 scénarios différents. Chacun des 10 scénarios présentés démontre l'impact occasionné par le changement d'un ou de plusieurs paramètres clés - prix d'achats, prix de ventes, taux d'intérêts - sur l'histoire de cas. A titre d'exemple, selon le scénario le plus optimiste, le 1<sup>er</sup> cas, où les prix d'achats payés par l'entreprise chutent de 10 p.100 et les prix de ventes grimpent de 10 p.100, le rendement devient presque le triple de celui de l'histoire de cas. Les 2<sup>ème</sup> à 5<sup>ème</sup> cas sont également des scénarios plus favorables que l'histoire de cas.

Par contre, ce ne sont pas tous les scénarios du tableau 4.3 qui sont favorables. Un investissement dans le secteur des cuirs et peaux n'est pas sans risques. Le 10<sup>ème</sup> cas démontre qu'une compagnie ne pourrait pas demeurer très longtemps concurrentielle si elle doit payer à ses fournisseurs une augmentation de 10 p.100 du prix d'achat tout en subissant une chute de 10 p.100 du prix de vente qu'elle reçoit de ses clients. Le 9<sup>ème</sup> cas, où le prix de ventes chute de 10 p.100 alors que le prix d'achats demeure au même niveau que celui de l'histoire de cas, démontre que la compagnie peut honorer ses paiements d'intérêts (en supposant un taux d'intérêts de 30 p.100) mais ne peut générer les fonds suffisants pour amortir sa dette. Le 8<sup>ème</sup> cas, où les prix d'achats grimpent de 10 p.100 alors que les prix de ventes restent au niveau de l'histoire de cas, arrive aux mêmes résultats. Enfin, le 7<sup>ème</sup> cas démontre qu'aux prix d'achats et de ventes établis pour l'histoire de cas, l'entreprise pourrait demeurer rentable de manière marginale même si le taux d'intérêts sur les emprunts était de 50 p.100.

CUIRS ET PEAUX DU NIGER

Tableau 4.3 Résumé Financier

C	HYPOTHÈSES									RÉSULTATS		
	Prix d'achat			Prix de Vente			Taux D'Intérêts			Balance de prêt au 37ème mois	Mois du remboursement du prêt	Rendement des Investissements
	10 %	Histoire De Cas	- 10 %	+ 10 %	Histoire De Cas	- 10 %	20 %	30%	50%			
										(000 FCFA)		
1			X	X				X		0	14ème	167,20%
2		X		X				X		0	17ème	128,93%
3			X		X			X		0	17ème	124,39%
4	X			X				X		0	28ème	75,28%
5		X			X		X			0	30ème	70,27%
HISTOIRE DE CAS		X			X			X		0	31ème	60,94%
6			X			X		X		4170		39,39%
7		X			X				X	9180		19,76%
8	X				X			X		32685		
9		X				X		X		38130		
10	X					X		X		72276		

En général, le modèle financier présenté ici démontre qu'un investissement dans une compagnie de cuirs et peaux devrait être rentable<sup>15</sup> sous plusieurs scénarios. Si le modèle est juste et qu'un investissement dans le sous-secteur des cuirs et peaux est potentiellement si lucratif, pourquoi donc n'y a-t-il pas plus d'hommes et de femmes d'affaires Nigériens s'impliquant activement dans ce commerce? La prochaine section étudie cette question.

#### 4.2 Facteurs-clés influant la performance

Cette analyse du sous-secteur identifie les principaux facteurs ou les contraintes entravant la performance des opérateurs économiques. Le cadre de ces contraintes peut être naturel, réglementaire, infrastructurel ou commercial. Par exemple, la sécheresse du milieu des années quatre-vingts a exercé d'énormes pressions sur le sous-secteur des cuirs et peaux. L'abattage d'animaux a augmenté dramatiquement à mesure que l'emprise de la sécheresse diminuait l'étendue des pâturages et l'eau disponible pour le bétail. Durant la phase de reconstitution suivant la sécheresse, l'abattage et la production de cuirs et peaux a chuté, provoquant une pénurie. Bien qu'il s'agisse là d'un exemple extrême, les opérateurs de ce sous-secteur devraient s'attendre à faire face à des fluctuations dans les réserves.

Les facteurs identifiés ici limitant l'efficacité du sous-secteur des cuirs et peaux sont de nature infrastructurelle (finance/crédit, infrastructure physique, formation et informations du marché/circuits de communication), culturelle et réglementaire. Les paragraphes suivants donnent un aperçu de chacun de ces facteurs.

#### 4.3 Contraintes financières

Le manque de financement est de loin le problème le plus souvent mentionné par les opérateurs interviewés pour cette étude. Les exportateurs en particulier ont déploré le fait que même avec une lettre de crédit en main, les banques refusaient de leur accorder les fonds de roulement nécessaires. Traditionnellement, le bon fonctionnement du sous-secteur exigeait un système de préfinancement les exportateurs avançant des fonds aux collecteurs, les collecteurs aux sous-collecteurs et les sous-collecteurs aux bouchers, de façon à assurer un flux constant de marchandises. Avec les activités réduites de la SONITAN et celles de la S.N.C.P. dramatiquement coupées, ce système a été brisé.

En fait, en certains endroits, la dynamique du système a connu un virement de cent quatre-vingts degrés. On retrouve maintenant des bouchers qui vendent les cuirs et peaux à crédit à leurs collecteurs. Selon cette façon de faire, les collecteurs prennent livraison de la marchandise le jour du marché et effectuent les paiements le jour de marché suivant, soit une semaine plus tard. Puisque la plupart des marchés sont petits et monopsonistiques, les bouchers n'ont d'autre choix que de se plier à cette pratique.

Le coeur du problème tourne autour de l'incapacité des exportateurs à obtenir le financement nécessaire de la part du système bancaire pour les fonds de roulement. Ce problème est aggravé par un manque apparent de connaissances chez les exportateurs concernant le fonctionnement du système bancaire. Certains des exportateurs avec qui l'équipe s'est entretenu ne pouvaient pas comprendre pourquoi leur banque refusait d'accorder un prêt de fonds de roulement contre leur lettre de crédit. L'explication du

---

<sup>15</sup> Les lecteurs qui ont accès à un ordinateur et au logiciel de tableau de ventilation Lotus 1-2-3 peuvent utiliser le modèle pour analyser la performance de cette compagnie fictive selon le scénario qu'ils choisiront. Pour ce faire, ouvrez simplement le document appelé BASECASE.WK1 et entrez dans les cases appropriées les nouvelles données pour les prix d'achats, les prix de ventes ou tout autre paramètre.

banquier est simple. La lettre de crédit typique au Niger exige le paiement sur présentation des documents: certificat d'origine, attestation de santé du vétérinaire et documents de livraison appropriés. Une lettre de crédit n'offre aucune garantie au banquier quant au prêt de fonds de roulement. Les banques au Niger, comme dans plusieurs pays en développement, exigent des biens donnés en gage en excès de 100 p.100 du montant prêté dans ces circonstances.

De façon générale au Niger, le problème semble être soit que les exportateurs potentiels n'ont pas les actifs à mettre en gage pour satisfaire les banques, soit qu'ils sont réticents à le faire. Une des raisons pour le déplacement des cuirs et peaux vers le Nigéria est que les exigences financières sont beaucoup plus faibles. Les collecteurs et les ré-exportateurs Nigériens financent les exportateurs Nigériens. Cela se fait sur une base beaucoup plus petite qui est à une échelle plus facile à s'occuper pour les collecteurs Nigériens actuels.

#### **4.4 Pratiques peu désirables**

Certaines pratiques peu désirables ont lieu durant la collecte et la transformation et dont les conséquences se répercutent dans le circuit de commercialisation. Les collecteurs achètent souvent les cuirs et peaux à la pièce et les vendent au poids. Les pratiques traditionnelles et des facteurs d'incitation vont parfois altérer le produit de façon à le rendre plus pesant que son poids réel en mélangeant aux poils de la peau du sucre, du sable et de la gomme arabique. Un acheteur n'ayant pas d'expérience sera alors pénalisé au moment de revendre cette peau trop lourde. A la longue, cette pratique n'a servi qu'à faire baisser les prix puisque les acheteurs s'attendent à une surcharge de poids qu'ils doivent ainsi compenser. Cette pratique, qui semble généralisée, provoque donc un effet antistimulant pour la production de peaux de qualité supérieure ayant été nettoyées, traitées et séchées adéquatement.

Il en résulte donc un climat de méfiance entre les collecteurs et les acheteurs. Ce facteur contribue à l'augmentation du coût des opérations commerciales des cuirs et peaux. Cela démontre également l'absence marquée d'une infrastructure de marketing tels des services d'inspection de contrôle des normes et de leur mise en application.

Le problème se situe à deux niveaux: premièrement, les techniques de nettoyage, de séchage et d'entreposage des cuirs et peaux sont déficientes, et deuxièmement, des inconsistences dans l'établissement des prix favorisent les produits frelatés plutôt que les produits de bonne qualité.

#### **4.5 Informations sur le marché**

Les informations partielles ou incomplètes sur le marché constituent souvent une limitation importante à la commercialisation des cuirs et peaux au Niger. Les informations disponibles aux bouchers et aux collecteurs ne sont pas toujours logiques, à propos, ou d'utilisation pratique. Le CNCE consacre beaucoup d'efforts pour donner aux exportateurs des données sur les prix internationaux, mais il ne s'agit là que d'une étape dans le circuit de commercialisation.

Le morcellement de la commercialisation des cuirs et peaux aux niveaux des bouchers et des collecteurs leur permet dévaluer les conditions du marché local (prix, qualité, etc.). Cependant, les connaissances portant sur les prix et le volume des autres marchés ne sont pas disponibles ou facilement accessibles qu'au nombre restreint de personnes gardant ces informations. Le boucher ou le collecteur ayant accès aux prix du marché de plusieurs endroits peut réaliser des gains substantiels par les occasions d'arbitrage. Il existe

un potentiel pour améliorer la performance du marché des cuirs et peaux en améliorant les communications concernant les prix et la qualité à tous les niveaux du circuit de commercialisation.

La qualité des informations sur le marché constitue une autre contrainte. En raison de l'incohérence des normes pour les cuirs et peaux, la collecte et la distribution des données sur les prix, le volume et la qualité s'en trouvent entravées. Une information de haute qualité doit aussi être distribuée au moment opportun.

Les efforts déployés par le CNCE pour distribuer les données sur les prix internationaux du ITC Market News Service sont recommandables et constituent une base sur laquelle s'appuyer pour l'élaboration d'un système efficace de distribution des informations sur la commercialisation.

#### **4.6 Politiques gouvernementales**

Dans la troisième partie, certains aspects de la réglementation et du soutien gouvernemental ont été relevés et ont été analysés en fonction de leurs effets possibles sur le système de commercialisation. La volonté du GN pour libéraliser le système, surtout en ce qui a trait aux agences d'exportation, va sûrement entraîner des améliorations considérables. Les quelques autres facteurs contraignants reliés aux réglementations et au soutien gouvernemental comprennent le système d'enregistrement des exportations, le système de taxation des exportations et le soutien gouvernemental aux établissements de recherches et d'enseignements.

Les procédures d'enregistrement sont compliquées et consomment beaucoup de temps. Le délai pour l'obtention d'une licence d'exportation des cuirs et peaux peut alors prendre jusqu'à six mois. Si on ajoute à cela l'application incohérente des taxes d'exportation prélevées aux douanes, il en résulte de sérieuses contraintes à l'exportation des cuirs et peaux.

#### **4.7 Infrastructure physique et autres contraintes**

Les problèmes reliés à l'infrastructure physique, en particulier au niveau des bouchers, ont été bien documentés à la troisième partie de ce rapport. Le manque d'installations bien entretenues pour l'abattage, le nettoyage et l'entreposage pose en effet une contrainte sérieuse au bon fonctionnement du sous-secteur des cuirs et peaux.

L'apport en bouchers qualifiés et en collecteurs bien versés dans l'art et la science de la dépouille et de la transformation constitue une autre contrainte du système de commercialisation.

La distribution géographique des abattoirs rend plus ardue la collecte, l'entreposage et le transport des produits. La production de cuirs et peaux est dispersée dans la plupart des régions du Niger où de petits abattoirs produisent des quantités limitées sur une base hebdomadaire. Malheureusement, cette dispersion, qui semble inévitable de par la nature des sous-produits des cuirs et peaux, entraîne une augmentation des coûts en raison des coûts excessifs de transport, de collecte et d'entreposage.

Une autre source d'inefficacité dans la commercialisation des cuirs et peaux est la tendance des marchés ruraux vers une compétition de monopsons. En partie à cause de la dispersion géographique de la production, les bouchers et les sous-collecteurs n'ont souvent d'autre choix que de vendre à un seul ou quelques collecteurs. Qui plus est, étant données les petites quantités vendues par chacun des bouchers ou des sous-collecteurs et faute

d'avoir accès à un moyen de transport adéquat, il ne leur apparaît pas avantageux d'aller vendre leurs cuirs et peaux aux marchés plus importants où ils pourraient pourtant avoir de meilleurs prix. Malgré ces problèmes, ces faits ne semblent pas avoir conduits à des barrières artificielles d'entrée (c'est-à-dire qu'on n'empêche personne de devenir collecteur) ou à un excès de profits en situation de monopsonne. Les collecteurs et les bouchers sont plutôt pris dans une situation de grande incertitude de marché, de petits volumes, de coûts élevés de transaction et de transport à l'unité, et de profits amoindris.

## 5.0 CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

La discussion portant sur la dynamique du système de commercialisation des cuirs et peaux au Niger et sur ses contraintes a mené aux conclusions et recommandations suivantes. La constante préoccupation qui a guidé ces recommandations est la nécessité pour le système de commercialisation d'être rentable et durable. A l'aide de ce fil conducteur, nous avons essayé, dans la mesure du possible, de recommander des actions pouvant mener à des solutions auto-financées faisant appel aux compétences des divers intervenants du système. De plus, notre intention était de se fonder sur les besoins qui ont été exprimés par les divers groupes nigériens et internationaux ayant de l'expérience dans ce sous-secteur.

### 5.1 Assurer les facteurs de production

Assurer à temps les facteurs de production importants pour la conservation et la transformation des cuirs et peaux pose un problème sérieux. La première étape majeure qui consiste à laver les peaux ou les cuirs fraîchement dépouillés dans une solution d'arséniate de sodium à 5 p.100 n'est pas une pratique très courante. Cela désavantage le sous-secteur puisqu'il en résulte un produit de qualité inférieure à tous les niveaux du système de commercialisation. Le problème provient en partie de la faible demande pour ce service et il n'est pas réaliste de s'attendre à un changement rapide d'attitude. Tel qu'il a été mentionné plus haut dans ce rapport, il existe une tradition établie de longue date pour frelater les peaux, surtout lors du séchage. Cependant, pour ceux qui réalisent la valeur d'un traitement adéquat dès le début, ce service devrait être facilement disponible. Afin de s'assurer qu'il en soit ainsi, ce rapport recommande les démarches suivantes:

- \* La direction des Ressources animales, ou tout autre autorité pertinente du GN, doit organiser une campagne d'éducation auprès des responsables des abattoirs et des séchoirs pour démontrer l'importance de maintenir des réserves suffisantes d'arséniate de sodium dans leurs installations. Ces responsables doivent prévoir, pour ces réserves, un budget puisé à même les frais d'abattage qui sont prélevés. Ils doivent s'assurer que la "taxe" actuelle collectée au niveau de l'arrondissement serve bien à l'achat de ces produits.
- \* La direction des Ressources animales doit rappeler constamment à ses employés des comptoirs d'abattages que c'est à eux qu'incombe la responsabilité d'informer les responsables du niveau des réserves et de les avertir suffisamment longtemps à l'avance lorsqu'il faut acheter d'autres stocks.
- \* La direction des Ressources animales, SONITAN ou une autre autorité compétente devrait soit (a) encourager les importateurs privés d'assurer une réserve fiable en arséniate de sodium dans le pays, soit (b) étudier la faisabilité de commander en grandes quantités de ce produit essentiel afin d'assurer un apport constant.
- \* Les frais encourus pour ce service devraient couvrir tous les coûts.

## **5.2 Réhabilitation de l'infrastructure**

De façon à améliorer la qualité des cuirs bruts à être exportés du Niger, l'infrastructure de l'industrie de transformation doit être agrandie et remise à neuf. Pour ce faire, les recommandations prévoient:

- \* La construction d'installations adéquates pour le séchage aux quatre abattoirs frigorifiques du pays.
- \* La réhabilitation des hangars-séchoirs à proximité des comptoirs d'abattages aux endroits<sup>15</sup> qui satisfont les critères suivants:
  - avoir une source d'eau convenable venant de préférence d'un robinet, mais un puit fermé serait acceptable, ou
  - être situé en un endroit où l'eau peut être accessible sans trop encourir de dépenses, c'est-à-dire que la nappe d'eau n'est pas assez profonde pour rendre prohibitif le creusage d'un puit;
  - apport régulier d'animaux à abattre; un minimum mensuel de 500 petits ruminants semble raisonnable;
  - ne pas être situé trop proche ni être affecté négativement par le commerce de cuirs et peaux de qualité inférieure avec le Nigeria.

Une source possible de financement pour cette réhabilitation serait le Programme d'amélioration des coûts de l'ajustement structurel (PACAS) de la Banque mondiale.

## **5.3 Formation des agents de l'élevage**

Il existe une pénurie de personnel qualifié pour travailler en étroite collaboration avec les intervenants du sous-secteur, tout particulièrement à la première étape de la transformation. La responsabilité première des agents de l'élevage affectés à la surveillance des abattoirs est le contrôle de la production de viande. Pour s'attaquer au problème, ce rapport recommande que:

- \* une formation soit donnée aux agents de l'élevage dont les responsabilités seront de superviser et de conseiller sur la manutention et le traitement des cuirs et peaux à ces abattoirs. Sinon, la formation pourrait être offerte aux acheteurs du secteur privé.
  - \* la formation pourrait être donnée à l'Ecole de l'élevage de Kollo ou en réouvrant les installations de Maradi. Elle devrait être de niveau intermédiaire (C1 à D2).
- Les fonds nécessaires à la formation peuvent provenir de programmes tel le Projet de formation régionale de l'UNDP.

---

<sup>15</sup> Le ministère du Plan et de la Planification régionale a déjà identifié plusieurs endroits ayant besoin d'être réhabilités. Ces critères peuvent s'appliquer à cette liste (voir l'annexe XIII).

#### **5.4 Révision des règlements douaniers**

Les règlements douaniers actuels se rapportant au sous-secteur des cuirs et peaux ont un effet antistimulant contre toute transformation à valeur ajoutée et, de surcroît, ne sont pas appliqués partout, ce qui crée une certaine confusion. Le service douanier ne semble pas suffisamment équipé pour amasser, contrôler et analyser correctement des statistiques importantes. Pour alléger ces problèmes, il est recommandé que:

- \* la taxe de "droit de sortie" de sept pourcent sur les exportations de cuirs et peaux semi-tannés soit annulée immédiatement;
- \* la "taxe statistique" de trois pourcent sur les exportations de cuirs et peaux bruts et tannés devrait être abandonnée;
- \* les entreprises privées de transformation, en particulier SONITAN, devraient être averties que selon la direction des Contributions diverses, aucun droit de douane ne devrait être perçu sur les produits importés nécessaires aux activités;
- \* il est indispensable que les douaniers reçoivent de l'information fiable concernant les tout derniers règlements. Cela assurera une juste application des lois.

Le NEPRP serait un programme tout indiqué pour aider à l'amélioration des opérations douanières.

#### **5.5 Simplification de la réglementation sur les exportations**

Il semble qu'une majorité d'intervenants du sous-secteur des cuirs et peaux opère hors de la réglementation actuelle. Opérer dans le cadre de cette réglementation et des conditions d'obtention de licence est coûteux, encombrant et demande du temps. Afin de simplifier ces règlements, ce rapport recommande:

- \* Les conditions actuelles d'obtention de licence permettant d'opérer en tant que collecteur ou exportateur de cuirs et peaux devraient être abolies. Un simple enregistrement ne nécessitant aucune approbation par les autorités devrait suffire. Cela pourrait se faire au niveau de l'arrondissement selon une procédure uniformisée pour l'ensemble du pays.
- \* Toutes formes de taxes à l'exportation devraient être levées en fonction de la stratégie de promotion des exportations du GN.
- \* En consultation avec le Gouvernement du Nigéria, le GN devrait poursuivre le transport des cuirs et peaux nigériens par Kano. Les exportateurs nigériens pourraient ainsi prendre avantage des coûts de transport relativement moins chers.

#### **5.6 Restructuration du secteur formel**

Le secteur privé est peu développé. Peu de professionnels (c'est-à-dire des individus qui ont une expérience formelle en cuirs et peaux) travaillent dans ce sous-secteur. Ceci est particulièrement vrai en ce qui concerne les exportations du marché. Il n'y a pas d'exportateurs privés qui expédient régulièrement vers l'Europe des volumes importants de cuirs et peaux. Le problème est en partie attribuable à la mauvaise façon dont ont été privatisées la S.N.C.P. et, à un moindre degré, la SONITAN. Bien que la Banque mondiale recommandait un cadre de trois ans, la privatisation des deux compagnies s'est faite à la

hâte. Une partie du problème tient à une mauvaise gestion. Le fait que les hommes d'affaires qui ont pris contrôle de ces compagnies aient payé beaucoup trop cher n'en est qu'un exemple. Un autre facteur est le mauvais contrôle financier, surtout à la S.N.C.P. En bref, le secteur privé mérite quelques considérations spéciales étant donné son importance dans le sous-secteur et l'importance de ce dernier dans l'économie. Puisque SONITAN semble être près de conclure un accord lui permettant la réouverture de sa tannerie de Maradi, les recommandations suivantes concernent la S.N.C.P. Pour revitaliser le secteur formel, il est recommandé que:

- \* les propriétaires et la direction de la S.N.C.P. agissent rapidement pour un rééchelonnement de sa dette. (Tout ce qui reste à compléter est la projection financière pro forma.)
- \* la S.N.C.P. devrait proposer un rééchelonnement de sa dette à la B.D.R.N. Une période de grâce de deux ans, pendant laquelle aucun frais d'intérêts n'est accumulé et aucun paiement majeur n'est dû, est raisonnable. La S.N.C.P. devrait ensuite pouvoir payer sa dette de 270 millions F CFA en sept ans.
- \* si la S.N.C.P. ne peut compléter son dossier de rééchelonnement avant le 30 juin 1990, la B.D.R.N. devrait forcer la compagnie à déclarer banqueroute, louer ce qui reste des actifs de la compagnie, et mettre la compagnie en vente au plus offrant. Si cette mesure draconienne doit être mise à exécution, la banque ne devrait pas se détourner des offres d'entreprises conjointes - partenaires nigériens ou étrangers - mais devrait s'assurer que toute offre possède les compétences techniques et les ressources financières pour gérer avec succès une S.N.C.P. ressuscitée. Pour promouvoir une liquidation, la banque devrait envisager de convertir une partie de la dette qu'elle tient présentement en capitaux propres dans une nouvelle compagnie. Enfin, les organismes donateurs devraient honorer toute requête d'aide extérieure venant de la B.D.R.N. pour évaluer la S.N.C.P. de même que les compétences des acheteurs potentiels à gérer la compagnie.
- \* Dans l'éventualité que SONITAN ne puisse compléter l'accord qu'elle négocie présentement, elle devrait être forcée de soumettre une proposition complétée de conciliation de la dette à la B.D.R.N. avant le 30 juin 1990. Dans ce cas, les mêmes mesures telles que celles recommandées pour la S.N.C.P. devraient s'appliquer.

Pour d'autres opérateurs du secteur privé, il est recommandé que:

- \* les efforts proposés l'an dernier par le "Comité de réflexion sur les problèmes rencontrés actuellement dans le circuit de commercialisation des cuirs et peaux au Niger", qui débutent présentement, sont à encourager, et tout spécialement celui de former des syndicats départementaux de professionnels des cuirs et peaux. Il serait particulièrement utile d'étudier la possibilité de former des associations à divers niveaux du circuit de commercialisation. Ce type d'association pourrait générer de l'expertise et des fonds qui peuvent être affectés à nouveau à l'industrie sous forme d'intrants (arséniate de sodium, etc.), de crédits et peut-être même d'auto-réglementation en établissant des normes et en s'assurant qu'elles soient bien suivies. Une telle organisation permettrait de regrouper des intervenants souvent dispersés et isolés comme les bouchers, les sous-collecteurs et les collecteurs afin de déployer des efforts collectifs pour l'entreposage, le transport et éventuellement, l'exportation des cuirs et peaux.

Le financement servant à la gestion d'une organisation de ce genre viendrait d'un système de contribution où serait prélevé un petit pourcentage sur chaque peau ou cuir vendu. Il pourrait alors se faire d'importantes économies pour

**l'achat d'intrants et de crédit administratif. En théorie, plus l'organisation regroupe les représentants oeuvrant au début du circuit de commercialisation, c'est-à-dire plus près des bouchers et des producteurs, plus les étapes superficielles et coûteuses du système de commercialisation actuel peuvent être éliminées.**

**A ses débuts, cette organisation aurait besoin d'une expertise externe. Il existe à cet égard deux sources potentielles de financement: a) la deuxième phase de l'ASDG (Agriculture Sector Development Grant) pourrait contenir des fonds pour lesquels ces organismes seraient éligibles. (Quoique les premières indications montrent que cela pourrait prendre un certain temps et que des questions d'ordre organisationnel pourraient ralentir le déblocage des fonds). b) Le projet CLUSA dont le but est le développement de coopératives.**

- \* Les données financières sur les coûts et les rendements de l'exportation des cuirs et peaux sont rares. Un atelier regroupant au Niger un certain nombre d'exportateurs et d'exportateurs potentiels fournirait de précieuses informations permettant d'améliorer un modèle des coûts et des rendements.**

### **5.7 Amélioration du système d'information sur la commercialisation**

**Des informations déficientes ou inconsistantes sur le marché posent de sérieuses contraintes au bon fonctionnement de la commercialisation des cuirs et peaux au Niger. L'information dont disposent les bouchers et les collecteurs n'est pas toujours cohérente, à propos, ou immédiatement utilisable. Les efforts du CNCE pour fournir aux exportateurs des données sur les prix internationaux constituent un premier pas dans la bonne direction pour transmettre des informations essentielles à l'ensemble du système de commercialisation.**

- \* Il est recommandé que la Chambre de Commerce, de concert avec le ministère des Ressources animales, instaure sur une base régulière la radiodiffusion des données sur les prix recueillies de diverses sources à différents niveaux du système de commercialisation. Cela comprendrait les prix d'exportation provenant du Market News Service à Genève et d'autres données sur les marchés locaux recueillies par le ministère des Ressources animales.**

## BIBLIOGRAPHIE

- de la Biche, Bernard, Diagnostic de la SONITAN, IDET-GEGOS/SEMA, janvier 1984.
- de la Biche, Bernard, Diagnostic de la S.N.C.P., IDET-GEGOS/SEMA, février 1984.
- Breman, ed., Analyse des conditions de l'élevage et propositions de politiques et de programmes, OCDE/OECD, mars 1986.
- Cook, Andy, Nigerian Markets for Livestock and Meat. Prospects for Niger, USAID/Niamey, octobre 1989.
- Cook, Andy, Mani Yahaya, and Seydou Harouna, Niger's Livestock Export Policy, Integrated Livestock Production Project, février 1988 (aussi en français).
- Djibo & Associates, Notre à l'attention de monsieur le Secrétaire général du ministère du Commerce, de l'Industrie, et de l'Artisanat, octobre 1989.
- Djibo, Issa, Etude du circuit de commercialisation des cuirs et peaux au Niger, Projet PNUD/ONUDI NER/87/009, avril 1989.
- Doran, Petor L. and Blaine D. Lewis, Niger Market Town Development, Research Triangle Institute, 1989.
- Elliot, R.G.H., Hides and Skins Improvement in Developing Countries, Rome, FAO Agricultural Services Bulletin No. 67, 1985.
- FAO, Commodity Review and Outlook, 1987-1988 (Rome: FAO, 1988), pp. 81-84.
- Holtzman, John, Rapid Reconnaissance Guidelines for Agricultural Marketing and Food Systems Research in Developing Countries, Michigan State University International Development Papers, Working Paper No. 30, 1986.
- Holtzman, John et al., Operational Guidelines: Rapid Appraisals of Agricultural Marketing Systems, Abt Associates Inc., décembre 1988.
- ILO/UNIDO, Tanning of Hides & Skins, Technical Memorandum No. 1, Technology Series. Geneva: ILO, 1981.
- ITC, Market News Service Reports, UNCTAD, GATT, Palais des Nations, Geneva, Switzerland.
- Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat, Etude sur la réglementation du commerce extérieur du Niger, Tome I, 1989.
- Ministry of Commerce/UNIDO, Planification/Promotion des industries liées à l'élevage, Phase I: Diagnostic et stratégie de développement Vol. II: Diagnostics sectoriels IV: Les cuirs et peaux, août 1989.
- Wilcox, David C., Agricultural Marketing in Niger. Current Situation, Constraints and Possible AEPRE Program Components, DAI, août 1987.

## ANNEXE I

### Exposition du travail

#### I. Objetif

L'objectif de ce travail est de recruter une équipe de deux personnes pour effectuer une étude rapide sur la commercialisation et la transformation des cuirs et peaux au Niger. L'équipe se concentrera sur la gestion et la structure du marché informel, sur les contraintes à une commercialisation plus efficace du secteur formel et à une augmentation de l'industrie de transformation au Niger, ainsi que sur la relation existant entre les commerçants formels et informels. L'équipe devrait se composer d'un spécialiste en marketing agricole et en entreprise agricole, et d'un spécialiste en traitement des cuirs et peaux. Ces deux spécialistes devraient posséder une expérience de la commercialisation et de la transformation des cuirs et peaux, de même qu'une connaissance du marché international, en particulier européen, pour ces marchandises. Un des spécialistes devrait posséder une expérience de gestion d'entreprise du secteur des cuirs et peaux et être en mesure d'évaluer les entreprises nigériennes quant à la gestion, à l'équipement, à la commercialisation, aux coûts de production, au nombre et à la qualité du personnel, et aux autres facteurs influençant la performance de l'entreprise.

Avant ou à leur arrivée au Niger, l'équipe évaluera la nécessité d'engager du personnel, selon les besoins. Bien que la mission puisse aider à identifier les candidats potentiels, les deux consultants seront responsables de la préparation des descriptions de tâches, de la supervision, et de la rétribution, dépendamment des limites budgétaires, du financement de USAID et des règles et politiques quotidiennes.

L'étude, dont le début est prévu pour la fin d'octobre ou le début de novembre 1989, durera neuf semaines.

#### II. Données de base

Un des secteurs privés des plus prometteurs au Niger semblerait bien être celui des cuirs et peaux. Il produit un volume important et la qualité des peaux de chèvre rousse de Maradi est très reconnue. Le commerce de cette marchandise a été libéralisé afin de réduire les obstacles à sa commercialisation. Néanmoins, la performance de ce sous-secteur n'est pas satisfaisante. Les entreprises de tannage et les commerçants en cuirs et peaux du secteur moderne ont énormément de difficultés à relever les défis posés par la libéralisation. Une étude récente pointait le manque d'organisation et les conditions chaotiques de commercialisation comme facteurs causatifs de cet échec empêchant d'augmenter la valeur ajoutée des cuirs et peaux au Niger. Cette étude offrira l'occasion d'examiner les circuits commerciaux du secteur informel et de leurs interactions avec les entreprises formelles et les compagnies nigériennes. En s'appuyant sur la récente étude de commercialisation financée par UNDP, les spécialistes devront élaborer une stratégie de maximisation de la transformation au Niger et des possibilités d'exportation des cuirs et peaux tannés. La stratégie devra offrir plusieurs options, chacune comportant des recommandations spécifiques et pragmatiques. L'étude, une fois complétée, pourra servir de guide aux investisseurs dans ce sous-secteur.

### III. Portée du travail

Les consultants évalueront la transformation et la commercialisation des cuirs et peaux au Niger et prépareront un rapport sur leurs résultats. Le rapport comprendra une description narrative et statistique, une discussion et une analyse des problèmes et des contraintes, et une stratégie indiquant des options et des recommandations visant l'amélioration et l'expansion de ce secteur de l'économie. Les consultants devraient utiliser, lorsqu'il est possible, la méthode d'évaluation rapide (ER) du projet AMIS (Agriculture Marketing Improvement Strategies: stratégies d'amélioration de la commercialisation agricole).

Description de l'industrie - Se servant de l'étude de l'UNDP comme point de départ, le rapport présentera un aperçu de l'état actuel et passé du secteur des cuirs et peaux. Cela comprendra une description de la transformation et de la commercialisation; un inventaire des abattoirs-séchoirs; le nombre d'entreprises et leur importance relative; la relation avec l'industrie de l'élevage et les méthodes d'abattages; les différents produits et utilisations finales; les principaux marchés et compétiteurs; les lois du gouvernement nigérien; la réglementation, les politiques et les taxes (types et montants) se rattachant aux cuirs et peaux; la structure des prix et les méthodes de paiement; enfin, les rôles des secteurs formels et informels (p.ex., le tannage traditionnel comparé aux méthodes modernes en usage chez SONITAN). La section descriptive débutera là où prend fin l'étude de l'UNDP et concevra une méthodologie vérifiable pour l'estimation du nombre de cuirs et peaux produits annuellement en-dehors des abattoirs officiels et du nombre de cuirs et peaux non officiellement exportés vers le Nigéria chaque année.

Présentation statistique - Se basant encore une fois sur l'étude de l'UNDP, le rapport brossera un tableau statistique de l'industrie des cuirs et peaux. Cette présentation devrait inclure les données des dix dernières années relativement aux prix annuels, à la production, à la consommation et aux exportations. Les données comprendront des informations sur les types de cuirs et peaux produits et leurs lieux d'origine (c'est-à-dire les départements), la consommation intérieure et les principaux marchés d'exportation. Puisqu'un nombre considérable d'animaux sont abattus et dépouillés dans un contexte familial et ne figurent pas dans les statistiques officielles des abattoirs, les consultants devraient employer les données officielles disponibles de même que les estimations fondées sur la méthode d'évaluation rapide de AMIS. Une analyse devra accompagner ces données ainsi qu'une explication de la méthodologie employée pour produire ces estimations.

La section statistique contiendra beaucoup plus de données sur les prix que l'étude de l'UNDP. Elle se concentrera sur le flux des prix et du commerce par les voies officielles et non officielles. Cette section décrira également en détails les marges sur les prix et le commerce des cuirs et peaux des secteurs formels et informels, ainsi que le commerce des cuirs et peaux en fonction des fluctuations du naira. Cette section examinera la question de la qualité et des coûts de production et la relation du commerce nigérien avec les marchés mondiaux, nigériens et traditionnels. Elle comprendra un compte rendu détaillé et/ou une estimation des coûts d'exploitation pour la collecte et la transformation des cuirs et peaux en Europe, au Niger et au Nigéria.

Evaluation des entreprises - En se basant sur l'étude de l'UNDP et sur d'autres études, les spécialistes évalueront les deux principales entreprises de l'industrie des cuirs et peaux, SONITAN et la S.N.C.P. Cette évaluation comportera un examen des coûts d'exploitation, du seuil de rentabilité de l'entreprise, des besoins monétaires et des mouvements de trésorerie, des niveaux d'endettement, des besoins en crédit et de la qualification pour le crédit, de la qualité et de l'usure de l'équipement, de la qualité de la production, de la provenance et des méthodes d'approvisionnement, de l'ensemble de la gestion, du nombre et de la compétence du personnel, des lacunes dans la formation et

d'autres facteurs agissant sur la performance des entreprises. L'évaluation des entreprises sera tributaire de leur coopération. En l'absence de toute coopération, les spécialistes établiront leur évaluation sur la documentation disponible.

Problèmes et contraintes - Cette section passera en revue et analysera les contraintes et les problèmes confrontant l'industrie, qu'ils soient réels ou hypothétiques. Il sera ainsi question des taxes, de l'emploi et autres politiques étatiques; des effets de la privatisation; du manque d'intégration et d'organisation de l'industrie; des problèmes liés à l'exploitation des abattoirs-séchoirs; de la demande intérieure et la transformation limitées des cuirs et peaux en produits finis; des obstacles d'entrée; des raisons du déclin des exportations du secteur formel et de l'impuissance à maintenir les marchés d'exportation traditionnels; des conséquences de la dévaluation et de la non convertibilité du naira; du manque de normes industrielles efficaces; des difficultés d'évaluation et du manque de fiabilité de la production des cuirs et peaux; de la collecte des cuirs et peaux et du contrôle de la qualité à toutes les étapes; enfin, des faiblesses de la gestion et des compétences techniques. En faisant l'examen de ces problèmes et de ces contraintes, les consultants devront tenir compte des études précédentes concernant ce secteur.

Résumé et recommandations - Les consultants rédigeront une section résumant les principales constatations et conclusions, et décrivant un plan pour faire face aux obstacles majeurs entravant le développement de l'industrie. Le plan doit comporter plus d'une option pour faire face à ces obstacles. Les options devront comprendre des recommandations spécifiques, en mettant l'accent sur la maximisation des procédés de transformation des cuirs et peaux et sur le potentiel d'exportation des cuirs semi-tannés.

## **ANNEX II**

### **Liste des personnes rencontrées en Niger et Nigéria**

#### **USAID, Niamey**

**M. Michael Kerst, Bureau du développement général**

**M. George Callen, Bureau du développement général**

**M. Hararou Djibo, Bureau de programmation**

#### **USAID**

**Mr. Frank Martin, Économiste**

#### **Société Nigérienne de collecte des cuirs et peaux (S.N.C.P.)**

**Dr. Ali Dan Kintafo, Directeur général**

#### **SONICOM**

**M. Moussa Adamou**

#### **Centre Nigérien du Commerce Extérieur**

**M. Idrissa Seydou Megagi, Secrétaire général adjoint**

#### **SONICOM**

**M. Abdoulahi Mengapoho**

#### **Ministère de la Promotion économique**

**M. Maliki Sarhouni, Directeur du commerce intérieur**

#### **Centre National de Commerce Extérieur (CNCE)**

**Mme Aissa Diello, Directrice**

#### **Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage**

**M. Seydou Oumaron, Directeur de la production et des industries animales**

**M. Abba Malem Boukar, Directeur des études et de la programmation**

**M. Hassoyimi Garba, Chef, Études et Statistiques**

**M. Mani Yahaya, Chef, Service d'Évaluation**

**M. Djariri Babamasei, Directeur**

**Dr. Boubacar Boubacar, Directeur Adjoint**

**Direction départementale des ressources animales de Zinder**

**M. Coffi François, Inspecteur général, Direction régionale des douanes**

**Dr. Maman Ousman, Directeur, Abattoir frigorifique de Zinder**

**M. Maman Boulama, Adjoint technique de l'élevage, Bakin-Birgi, Arrondissement de Tanout Zinder**

**M. Idi Mallam, Surveillant de l'élevage, Sabon Kafi, Arrondissement de Tanout**

**M. Adamu Bassaou, Adjoint technique de l'élevage, Gasoua, Département de Maradi**

**M. Fouza Oysmane, Surveillant de l'élevage, Tchataoue, Maradi**

**Dr. Sido Souley, Directeur, Abattoir frigorifique de Maradi**

**Dr. Seyni Aboubacar, Directeur, Direction départementale des ressources animales, Maradi**

**Mme Bachard Aichatou, Directrice adjointe, Direction régionale des douanes de Maradi**

**M. Moussa Amadou Modi, Responsable, Service de l'élevage, Madaou, Chef-Lieu d'arrondissement, Tahoua**

**M. Omaron Abubacar, Surveillant de l'élevage, Bouza, Chef-Lieu d'arrondissement, Tahoua**

**M. Alassane Dan Bezo, Directeur adjoint, Responsable de la santé animale**

**M. Boubacar Hamidou Kassa, Chef, Service des études et statistiques**

**Direction départementale des ressources animales, Tahoua**

**M. Djibo Donguey, Adjoint technique de l'élevage, Birni n'Konni**

**M. Barke, Souley Amadou, Section BIC**

**M. Boubacar Mamadou Coulibaly, Chef, Section de la patente**

**M. Hamidou Saley, Chambre de Commerce**

**M. Issaka Gamatche, Directeur adjoint, Direction départementale de la promotion économique**

**M. Siddi Zakari, Inspecteur régional, Direction régionale des douanes**

**M. Moussa Sama, Inspecteur des impôts**

**Abdou Aouta, Infirmier de l'élevage, Kaou**

**Direction des contributions diverses**

**M. Donald Mead, Professeur en économie agricole, Michigan State University, États-Unis d'Amérique**

**Nigeria**

**M. Alhaji Mamman Abdul Kamba, Chairman, Managing Director, Mamman's Company Ltd., Kamba, Sokoto State**

**Dr. S.D. Bello Aliya, Director of Livestock Services**

**M. Umar Faruk Adamu, Asst. Director, Hides and Skins and Livestock Services**

**M. Idrissa Ibrahim Magaji, Chief, Hides and Skins Superintendent**

**Sokoto State Ministry of Agriculture**

**M. Alhaji F.A. Tyson, Branch Controller**

**M. W. A. Oladapo, Senior Agricultural Credit Manager**

**Central Bank of Nigeria Sokoto**

**M. I.F. Adu, Professor, Small Ruminant Production, National Animal Production Research Institute, Shika, Zaria**

**M. Uba S. Mohammed, Director, Small-Scale Industry Department Kano State Ministry of commerce, Industry and Cooperatives**

**M. Ahmed Idris, Nigerian Export Promotion Council, Kano Office**

**M. B.A. Adetimiin, Statistician I/C, Ministry of Budget and Planning, Federal Office of Statistics, Kano**

**M. Mahmoud Dadaji Moh, Head for Livestock Subsector, Federal Ministry of Agriculture, Water, Resources and Rural Development, Kano**

**Mr. John U. Idakwo, Assistant Manager, Nigeria Bank for Commerce and Industry, Kano**

**Bouchers, Collecteurs, Commerçants, Exportateurs, Tanneurs**

**M. Soule Kaibu, Zinder**

**M. Malam Omeru Naiboserki Shamu, Tessaoua**

**M. Omaru Yahaya, Gassaoua**

**M. Elhadj Abdan Tabararan, Tibiri**

**M. El Asdou Labaran, Madaoua**

**M. Seidou Adarmou, Tahoua**

**M. Mamma Ellagamo, Tahoua**

**M. Elhadj Aboubacar, Tahoua**

**M. Mahaman Nouhou, Birni-Konni**

**M. Alhadji Ilo Alsou, Birni-Konni**

**Sokoto**

**Muhamed Skeikh, Leather Research Institute**

**M. Dahiru I. Magaji, Accountant, Sokoto Leather & Tanning Industries, Ltd.**

**Zaria**

**Dr. A.S. Mshelbwala, Director, National Research Institute for Chemical Technology (NARICT) (Ex. Leather Research Institute of Nigeria)**

**Faiye E.A. Olaniyau, Production Officer, National Research Institute for Chemical Technology**

**Aboubakar Mohammed Abdul, Fils de Alhaji Mamman, a fait études à L'École de Zaria**

**Kaduna**

**Mr. Brooke C. Holmes, Consul General, U.S. Consulate General**

**Kano**

**Alhaji Salisu Ahmed, Chairman, YAPIC (NIG.) Limited; Ideal Tannery of Nigeria Ltd.; Société Nigérienne de l'Industrie et de Commerce (SONICOM)**

**Mr. D. Hocke, General Manager, International Tanners Limited (INTRATAN)**

**Mr. Joseph Selaboy, General Manager, Tanarewa Nigeria (TWL) Limited**

**Mr. Legziel, Principal Stockholder, TWL**

**Engr. H.M. Ibrahim, Commissioner, Kano State Ministry of Animal Health and Forestry**

**Dr. Mohammed Nasir Musa, Deputy Director, Veterinary Services, Kano State Ministry of Animal Health and Forestry**

#### **Nlamey**

**M. Idrissa Mahamadou, Secretary General, Ministry of Economic Promotion**

**M. Idrissa Saidou, CNCE**

**M. Halsane Mchamadou Almoctar, Chef Service Études Juridiques et Fiscales, Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat**

**Dr. Ali Dankintafo, Directeur général, Société Nigérienne de Collecte des Cuir et Peaux (S.N.C.P.)**

**M. Fadel Sherif, Actionnaire principal, SONITAN**

**M. Abdoulahi Mongapohe, Administrateur, Société Nigérienne d'Industrie et de Commerce (S.O.N.I.COM)**

**Dr. Seydou Oumarou, Directeur de la production et des industries animales, Ministère de l'Agriculture et des Ressources animales**

**M. Abba Malem Boukar, Directeur des études et de la programmation, Ministère de l'Agriculture et des Ressources animales**

**M. Mani Yahaya, Attaché au directeur des études et de la programmation, Ministère de l'Agriculture et des Ressources animales**

#### **Tanout**

**Dr. Bickou, Vétérinaire**

#### **Maradi**

**Mamani Noma, Agent technique de l'élevage, Post Vétérinaire**

**Service de l'élevage, Dan Issa, Madarounfa**

**Ibrahim Boubi Magi, Vétérinaire, Service de l'élevage, Dakoro**

**El Madji Mamman Zinder, Actionnaire principal, S.N.C.P.**

**Dr. Siddo-Souley, Directeur de l'abattoir**

**Dr. Lawal, Directeur du Centre caprin**

**Tessaoua - Chef Lieu**

**M. Soulemane, Agent vétérinaire**

**Gfazaoua - Asst.**

**M. Adamou Bassarou, Adjoint technique de l'élevage**

**Aguel - Asst.**

**M. Laminou Zabeyrou, Agent technique de l'élevage**

**Tchadaoua - Asst.**

**M. Fouza-Ousmane, Surveillant de l'élevage**

**Tahoua - Chef Lieu**

**Dr. Amaguirguiss Abdoulaye, Directeur de l'abattoir**

**M. Salissou Aboubacar, Adjoint technique de l'élevage**

**M. Seidou Adamou, Ancien chef de l'agence SNCP à Tahoua**

**Kao**

**M. Agdou Aouta, Infirmier vétérinaire**

**Birni-Konni - Asst. Tahoua**

**Alhadji Djibo Donguey, Adjoint technique de l'élevage, responsable des agents-surveillants de la viande**

## ANNEXE III

## DISTRIBUTION GÉOGRAPHIQUE DU BÉTAIL PAR DÉPARTEMENT, 1987

DÉPARTMENTS	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELINS	EQUINS	ASINS
ACADEZ	8.996	66 255	142 769	21 093	-	11 960
DIFFA	268 926	1 189 965	1 028 964	535 179	32 512	90 272
DOSSO	260 768	37 380	109 201	3 057	2 134	6 344
MARADI	220 915	162 435	254 292	16 862	1 118	7 280
NIAMEY	396 643	350 355	848 895	34 952	7 417	59 384
TAHOUA	168 720	425 985	872 348	266 672	1 930	143 936
ZINDER	170 080	443 625	1 047 531	412 185	30 175	62 608
TOTAL 87	1 495 000	2 676 000	4 315 000	1 290 000	76 000	382 000
TOTAL 86	1 429 300	2 548 600	4 113 600	1 265 200	74 100	367 100

\* LES CHIFFRES 1987 ONT ÉTÉ TOUS ARRONDIS

Source: Ministère de Ressources Animales, GN, 1987

## ANNEXE IV

## CONTRIBUTION DU SECTEUR DE L'ÉLEVAGE AUX EXPORTATIONS, 1975-1986

Tableau no 9: Principaux produits d'exportation: 1975 à 1986 (suite).

Unit: Tonne

PRODUIT	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
URANIUM	1.192	1.47	1.976	2.28	3.521	4.36	4.911	4.018	3.636	4.748	3.856	3.484
PRODUIT DE L'ÉLEVAGE ET DE LA PECHE	18.595	36.768	16.953	25.584	29.406	16.161	48.964	22.426	72.378	51.465	45.32	3.396
Bovins	13.017	31.239	14.274	20.831	23.990	13.827	33.680	17.715	48.263	40.183	33.781	1.180
Ovins et caprins	3.708	708	708	2.87	1.231	1.506	13.053	3.747	22.792	9.776	7.555	62
Cuir et peaux	194	2.113	796	1.536	1.345	812	2.151	943	1.315	963	2.913	1.799
Viande fraîche, congelée	476	2.702	113	-	-	4	-	21	8	530	1.033	332
Poissons	1.200	6	1.062	347	2.840	12	80	-	-	13	38	23
PRODUITS DE L'AGRICULTURE	22.400	58.022	41.759	8.080	8.066	70.962	14.690	16.200	27.238	19.29	19.27	9.146
Arachide décortiquée	245	7.246	-	-	-	-	109	-	15	-	10	4
Huile d'arachide	6.219	4.58	915	1.039	-	-	3	56	4	-	0	
Tourteaux d'arachide	7.036	10.482	7.577	2.372	6.036	1.267	1.502	14	14	147	1	391
niébe	2.748	31.716	21.175	4.082	62	64.582	2	2.296	15.818	3.974	31	883
Oléons	6.084	2.250	10.629	177	1.431	4.998	13.074	13.834	11.387	15.054	18.967	7.482
Coton en masse, égrené	68	1.748	1.461	410	537	115	-	-	-	115	261	386
AUTRES PRODUITS	8.783	18.200	8.395	7.080	11.289	19.153	17.295	42.187	42.241	73.855	18.879	28.540
TOTAL	50.970	114.46	69.075	43.024	52.282	110.63	85.860	84.831	150.49	149.35	87.325	44.566

Source: Centre National du Commerce Extérieur

**ANNEXE V**

**DONNÉES RÉCENTES SUR LES PRIX**

**CUIRS ET PEAUX**

<b>RÉGION</b>	<b>EN F CFA PAR PIÈCE</b>	
<b><u>Bovins</u></b>	<b>Décembre 1988</b>	<b>Décembre 1989</b>
Zinder	3 100	2 283
Maradi	4 375	3 854
Tahoua	3 639	3 869
<b><u>Ovins</u></b>		
Zinder	892	789
Maradi	1 131	912
Tahoua	1 192	1 070
<b><u>Caprins</u></b>		
Zinder	496	507
Maradi	711	738
Tahoua	643	822

**ANIMAUX VIFS**

<b>RÉGION</b>	<b>EN F CFA PAR PIÈCE</b>	
<b><u>Bovins</u></b>	<b>Décembre 1988</b>	<b>Décembre 1988</b>
Zinder	76 396	73 850
Maradi	73 833	71 257
Tahoua	61 236	73 696
<b><u>Ovins</u></b>		
Zinder	9 003	8 280
Maradi	9 801	8 952
Tahoua	10 560	11 018
<b><u>Caprins</u></b>		
Zinder	5 617	4 716
Maradi	5 720	5 821
Tahoua	5 020	7 584

**Note:** Les jours de marché, les agents de l'élevage surveillent l'évolution des prix de marchés sélectionnés: huit marchés de la région de zinder, six de la région de maradi et deux de la région de tahoua.

**Sources:** Centre National du Commerce Extérieur, gouvernement du Niger.

**ANNEXE VI**  
**PRODUCTION DE CUIRS ET PEAUX AU NIGER, DE 1980 à 1989**

Année	Cuir de Bovins				Peaux de Moutons				Peaux de Chevres			
	BAV	BS	AB	TOTAL	BAV	BS	AB	TOTAL	BAV	BS	AB	TOTAL
1980	78 133	9 962	109 128	197 123	139 211	44 852	371 230	555 293	371 410	222 045	874 823	1 468 278
1981	77 729	12 462	122 028	212 219	127 610	48 083	440 216	656 909	347 822	235 756	959 958	1 543 576
1982	74 149	20 342	108 850	203 341	128 567	82 776	469 926	681 268	307 894	265 624	849 173	1 422 691
1983	16 748	28 096	146 810	251 654	148 824	102 182	469 739	720 745	245 925	339 227	1 023 132	1 608 284
1984				372 425				922 408				1 698 665
1985	85 060	35 061	158 260	275 381	168 621	142 205	520 769	831 595	174 904	398 027	1 001 247	1 574 178
1986	38 666	27 775	73 004	139 445	65 595	96 880	364 655	531 130	65 068	392 873	737 833	1 155 186
1987	43 618	20 135	81 820	145 573	61 331	127 278	423 940	612 549	100 741	514 828	813 329	1 428 898
1988	57 457	24 383	74 187	156 027	105 388	138 959	452 556	696 903	141 145	487 980	899 875	1 529 000
1989	14 604	24 717	70 284	109 605	46 469	176 232	504 603	727 304	110 545	529 572	884 109	1 524 326

BAV: Boucherie Arséniquée Verte  
BS: Boucherie Séchée  
AB: Apprêtées-Brousse

Pour 1989 les chiffres sont extrapolés à partir des sept premiers mois.  
1984, l'année de la grande sécheresse, est sans chiffres détaillés.

Source: ministère des Ressources Animales, GN, 1980-1989

## ANNEXE VII

### Exportations de cuirs et peaux, 1982, 1983, 1985, 1986, 1987 et 1988

Année	Cuirs de bovins	Peaux de moutons	Peaux de chèvres
1982	51 405	209 000	1 317 800
1983	42 750	220 000	1 018 800
1985	88 307	848 062	1 289 105
1986	40 590	259 815	607 622
1987	49 091	80 103	548 274
1988	21 342	149 952	258 420

Sources: Centre National du Commerce Extérieur, gouvernement du Niger.

**ANNEXE VIII**

**Abattoirs et séchoirs du département de Zinder**

Arrondissement Abattoir		Éau	État	Usage	État	Usage
Goure	Gouré	non	bon	oui	bon	oui
	Kazoé	non	bon	oui	bon	oui
	Guidiguir	non	passable	oui	passable	oui
	Soubdou	oui	passable	oui	passable	oui
	Gamdou	oui	passable	oui	passable	oui
	Chargouna	oui	fair	oui	passable	oui
	Karamba	oui	très mauvais	oui	très mauvais	non
	Kilakinna	oui	mauvais	oui	mauvais	oui
	Wodo	non	bon	oui	bon	oui
	Badddam	non	passable	oui	passable	oui
	Gazabalé	1	mauvais	oui	mauvais	oui
	Abbari	1	mauvais	oui	mauvais	non
	Zagari	1	passable	oui	passable	oui
Magaria	Magarior	oui	bon	oui	bon	oui
	Bandé	oui	mauvais	oui	mauvais	oui
	Dungass	non	bon	oui	bon	oui
	Sassoumbroum	non	bon	oui	bon	oui
	Koaya	non	bon	oui	bon	oui
	Dantchiaou	non	bon	oui	bon	oui
	Yehoua	oui	bon	oui	bon	oui
	Bangaya	non	0	1	bon	oui
	Malarva	oui	bon	oui	bon	oui
	Goueri	non	mauvais	oui	mauvais	oui
	Gocholo	non	bon	oui	passable	oui
	Sawaya	non	mauvais	non	mauvais	non
	Rouboniyi	oui	mauvais	non	mauvais	non
	Atchibado	non	mauvais	non	mauvais	non
	Gahi	non	bon	oui	passable	oui
Maijamona	non	0	1	mauvais	oui	
Zinder						
Commune Ville de Zinder	oui	passable	oui	passable	oui	
Matameya	Matamèye	oui	mauvais	non	mauvais	non
	Moiwando	non	bon	oui	bon	oui
	Kantché	non	bon	oui	bon	oui
Mirriah	Mirriah	non	bon	oui	bon	oui
	D.Takaya	non	bon	oui	bon	oui
	Doufoufouk	non	bon	oui	bon	oui
	Kassamor	non	bon	oui	bon	oui
	Raffa	non	bon	oui	bon	oui
	Daganou	non	bon	oui	bon	oui
	Guidimouni	non	passable	oui	mauvais	oui
	Zermou	non	passable	oui	mauvais	oui
Kaouboul	non	passable	oui	mauvais	oui	

Arrondissement	Abattoir	Éau	État	Usage	État	Usage
	Mazamni	non	passable	oui	mauvais	oui
	Takita	non	mauvais	oui	mauvais	oui
	Koundoumawa	non	passable	oui	passable	oui
	Toudoun Agoua	non	mauvais	oui	bon	oui
	Dogo	non	mauvais	oui	mauvais	oui
	Dnoam	non	bon	oui	bon	oui
	Gogo	non	bon	oui	bon	oui
	Berberkia	non	passable	oui	bon	oui
	Goda	non	bon	oui	bon	oui
	Kadi	non	bon	oui	bon	oui
Tanout	Tanout	oui	bon	oui	bon	oui
	G.Marma	non	±bon	oui	±bon	oui
	Guinia	non	bon	oui	bon	oui
	Chirorra	non	bon	oui	bon	oui
	Bakin Birji	non	bon	oui	bon	oui
	Sabon Kafi	non	passable	oui	passable	oui
	Gagaoua	non	bon	oui	bon	oui
	Belbegi	non	bon	oui	bon	oui
	El Dawayé	non	bon	oui	bon	oui
	G.Ango	non	0	!	bon	oui
	Yagagi	non	bon	oui	bon	oui

Sources: Sondage AMIS sur les cuirs et peaux, 1990.

**ANNEXE IX**  
**ÉVALUATION DES ABATTOIRS FRIGORIFIQUES**

**LOCALISATION DES ABATTOIRS**

Niamey  
Zinder  
Maradi  
Tahoua

**ABATTOIRS FRIGORIFIQUES DE NIAMEY**

Début des activités: 1968

Directeur: Dr. Alou Oumarou  
Ancien directeur adjoint du service de l'Elevage et ancien conseiller technique  
du ministère de l'Elevage.

Chief du personnel:	M. Batouré Chaibou
Chief du service de la production:	M. Moutari Garba
Chief mécanicien:	M. Dovi Koffi

Capacité de production:	environ 10 000 tonnes par an
Production actuelle:	environ 160 bovins et camelins par jour, soit environ 4 000 cuirs par mois; environ 280 petits ruminants par jour, soit environ 7 280 peaux par mois.

**Équipement:**

- six chambres de réfrigération: capacité totale d'environ 40 T.
- un tunnel de congélation; capacité d'environ 6 T.
- quatre chambres de congélation; capacité totale d'environ 24 T.
- une salle de congélation rapide à trois cellules; capacité d'environ 13 T. - six camions frigo-isothermes très anciens mais encore fonctionnels, dont:
  - 1 camion Fiat d'une capacité d'environ 4 T;
  - 3 camions Fiat d'une capacité d'environ 3,5 T;
  - 1 camion 404 d'une capacité d'environ 1 T;
  - 1 camion Toyota d'une capacité d'environ 1 T.
- trois chaînes d'abattages qui fonctionnent mais qui sont d'origine et nécessitent une révision complète: une pour les bovins et les camelins, une pour les petits ruminants avec un compresseur pour la dépouille, et une troisième pour les porcins.

**Commentaires sur la production:**

- La dépouille des bovins se fait en partie au couteau, en partie à "l'arrachée", ce qui est relativement satisfaisant.
- Des peaux sont coupées à même le sol par les apprentis bouchers, ce qui soulève des doutes concernant la qualité.
- La dépouille des ovins et des caprins se fait par insufflation d'air à l'aide d'un compresseur et à l'aide du poing. Les consultants estiment que ce procédé est tout-à-fait convenable.

### **Préparation et soins apportés aux cuirs et peaux**

Aucun traitement n'est effectué à l'abattoir. Environ le quart est récupéré par la S.N.C.P. qui procède dans ses propres magasins au lavage, à l'arséniçage et au cadrage. La qualité observée pourrait être améliorée.

Les trois quarts de la production sont récupérés par les bouchers qui préparent sommairement les peaux dans l'ancien hangar de séchage situé derrière l'abattoir. Les cuirs et peaux sont lavés, en partie cadrés, et le reste est laissé à sécher sur cordes. Aucun procédé de conservation n'est appliqué faute d'arsenic.

Hangars-séchoirs: l'un se trouve à la S.N.C.P. et a besoin d'une réhabilitation; l'autre est situé aux abattoirs. Il est trop exigü et nécessiterait d'être agrandi et réhabilité.

### **ABATTOIRS FRIGORIFIQUES DE ZINDER**

Début des activités: 1989

Directeur: Dr. Ousmane Maman

#### **Production actuelle:**

- 20 à 25 bovins et camelins (1 à 2) par jour, soit environ 750 par mois.
- 100 à 110 ovins et caprins par jour, soit environ 3 500 par mois.

#### **Chambre froide:**

- Capacité de congélation d'environ 7 T qui pourrait être augmentée.
- Deux chaînes d'abattages sont en activité, l'une pour les bovins et les camelins, l'autre pour les caprins et les ovins. La dépouille des bovins est faite au couteau avec assez de soins. Par contre, la dépouille des camelins pourrait être améliorée. La dépouille des ovins et des caprins est faite par insufflation d'air à l'aide d'un compresseur et est satisfaisante.

#### **Conservation:**

- Les cuirs sont arséniqués pour les gros animaux. Pour les petits ruminants, les propriétaires refusent l'arséniçage bien qu'ils paient la taxe.
- Un hangar-séchoir se trouve à côté des anciens abattoirs, donc loin de l'abattoir actuel. Cette installation appartient à la S.N.C.P. qui ne peut en assurer l'entretien.

#### **Commentaires sur la production:**

- Il est nécessaire de prévoir immédiatement la construction d'un hangar-séchoir à côté du nouvel abattoir. Il devra être suffisamment vaste pour permettre l'arséniçage et le séchage de toute la production de l'abattoir. Il est estimé qu'il devrait pouvoir contenir 70 à 80 peaux de bovins et environ 300 peaux d'ovins et de caprins.

## **ABATTOIRS FRIGORIFIQUES DE MARADI**

Début des activités: 1986

Directeur: Dr. Siddo Souley

### **Production actuelle:**

- Environ 15 bovins et 1 camelin par jour, soit environ 450 par mois.
- Environ 90 ovins et caprins par jour, soit environ 2 700 par mois.

### **Chambre froide:**

- Capacité de congélation d'environ 7 500 kg. Deux chaînes d'abattages, une pour les bovins et les camelins, l'autre pour les ovins et les caprins.
- La dépouille des bovins est faite au couteau assez correctement. Par contre, les camelins, qui sont plus difficiles à dépouiller, sont très taillés.
- La dépouille des ovins et des caprins est faite au poing après avoir décollé la peau par insufflation d'air à l'aide d'un compresseur. Elle est effectuée d'une manière satisfaisante.

### **Conservation:**

- Aucun traitement n'est effectué par manque d'arséniate de sodium. Ce produit ferait défaut à l'abattoir depuis plusieurs années.
- Les cuirs sont séchés directement sur le sol sans traitement. Il en est de même pour les ovins et les caprins.

### **Hangar-séchoir:**

- Il est en très bon état, mais il est beaucoup trop petit et mal aménagé: il ne peut recevoir qu'environ seulement 7 bovins et 20 petits ruminants au maximum. L'ancien hangar-séchoir, à côté de l'ancien abattoir, était trois fois plus grand. Il aurait été démolé pour faire place à un bâtiment administratif.
- Une demande pour la construction d'un nouveau hangar-séchoir a été formulée depuis près d'un an auprès du ministère de l'Agriculture et de l'Élevage. Le hangar devrait être suffisamment vaste pour contenir environ 80 bovins et 300 petits ruminants tout en étant de conception rationnelle.

## **ABATTOIRS FRIGORIFIQUES DE TAHOUA**

Début des activités: 1986

Directeur: Dr. Amaguirguiss Abdoulaye  
Adjoint technique de l'élevage: M. Salissou Aboubacar

### **Production théorique:**

- 50 bovins et 600 petits ruminants par jour.

### **Production actuelle:**

- Environ 10 bovins et 1 camelin par jour, soit environ 250 par mois.
- Environ 90 ovins et caprins par jour, soit environ 2 250 par mois.

### **Chambre froide:**

- Capacité de congélation d'environ 7 000 kg.
- Un camion frigorifique d'une capacité de 3 500 kg.
- Deux chaînes d'abattages: une pour les bovins et les camelins, l'autre pour les ovins et les caprins.
- La dépouille est faite au couteau pour les bovins. Pour les petits ruminants, elle est faite au poing après avoir décollé la peau par insufflation d'air à l'aide d'un compresseur.
- La direction de cet abattoir envisagerait l'abattage au pistolet et la dépouille des bovins par un appareillage mécanique. Il s'agit d'une heureuse initiative qu'il y a lieu d'encourager fortement puisque cela améliorerait le procédé de dépouille.

### **Conservation:**

Aucun hangar-séchoir n'a été prévu lors de la construction de cet abattoir, donc aucun traitement pour la conservation ou pour le séchage n'est effectué à l'abattoir. Les cuirs et peaux sont apportées au marché où les bouchers les traitent comme suit: pour les bovins, les peaux sont séchées puis recouvertes de sable; pour les ovins et les caprins, les peaux sont séchées sur des cordes. Il n'y a donc pas d'arsénicage. Ce n'est qu'après le séchage que les bouchers et/ou collecteurs utilisent une poudre insecticide pour éliminer les insectes. Ce traitement est effectué un peu tardivement d'où son efficacité très limitée.

### **Hangar-séchoir:**

Cet abattoir très moderne et bien équipé manque pourtant d'un hangar-séchoir, ce qui est indispensable pour une meilleure conservation des peaux. Il est donc essentiel de prévoir immédiatement sa construction dont la surface doit permettre de traiter et de sécher toute la production. Il faut prévoir de la place pour traiter environ 80 peaux de bovins et 300 peaux d'ovins et de caprins.

---

Sources: Sondage AMIS sur les cuirs et peaux, 1990.

## **ANNEXE X**

### **Liste des Exportateurs Enregistrés au Niger en Janvier 1990**

- **M. Harouna Moussa (Niamey)**
- **M. Hassane Garba (Niamey)**
- **Ets SONICOM (Niamey)**
- **El Hadj Mamane Issa (Niamey)**
- **Mme Fakimaka Suzanne Gaye (Niamey)**
- **M. Illiassou Issoufou (Niamey)**
- **M. Moussa Yahaya Pjimrao (Niamey)**
- **M. Laouly Dan Azonmi (Zinder)**
- **M. Fadel Sherif (Maradi) SONITAN**
- **M. Hassane Maina (Zinder)**
- **El Hadj Mallam Harouna dit Kalaih (Maradi)**
- **El Hadj Souley Tankari (Tahoua)**
- **El Hadj Abdou Tabaran (Tahoua)**
- **M. Zarbiraen Adarnou (Tahoua)**
- **El Hadj Sabo Dan Falke (Diffa)**
- **Morri dit Bonba (Diffa)**
- **Nouhou (Niamey)**
- **El Hadj Mamam Issa Matameye (Zinder)**
- **Abdoulkarim Barba (Niamey)**
- **Hassouimi Yacouba (Niamey)**
- **Issoufou Moustaphac (Diffa)**
- **Mahaman Abdou (Niamey)**

**Source: Chambre de Commerce, département de Zinder, gouvernement du Niger, 1990.**

## Ordonnance Gouvernementale Réglementant le Commerce des Cuirs et Peaux

REPUBLIQUE DU NIGER

CONSEIL SUPERIEUR D'ORIENTATION NATIONALE

ORDONNANCE N° 89-27

du 8 décembre 1989

Modifiant les articles 77, 82, 89 et 90 de la Loi n° 61-17 du 31 mai 1961 déterminant le régime douanier de la République du Niger.

LE PRESIDENT DU CONSEIL SUPERIEUR D'ORIENTATION NATIONALE,  
CHEF DE L'ETAT

VU la Charte Nationale ;  
VU la Constitution du 24 septembre 1989  
VU la Loi n° 61-17 du 31 mai 1961 déterminant le régime douanier de la République du Niger et les modificatifs subséquents ;  
LE CONSEIL DES MINISTRES ENTENDU :

ORDONNE

ARTICLE PREMIER : Les articles 77, 88, 89 et 90 de la Loi n° 61-17 du 31 mai 1961 déterminant le régime douanier de la République du Niger reçoivent les nouvelles rédactions ci-après :

Article 77 (nouveau) :

- 1 - l'entrepôt réel est concédé par arrêté du Ministre des Finances
- 2 - l'acte réglementaire de concession détermine les conditions imposées au concessionnaire, fixe les frais de magasinage qu'il est autorisé à percevoir et, le cas échéant, la part initiale de frais d'exercice devant être supportée par lui.

Article 88 (nouveau) :

L'admission temporaire, en suspension totale ou partielle des droits, des produits destinés à être transformés ou à recevoir un complément d'ouvrage sur le territoire douanier, est accordée par arrêté du Ministre des Finances.

LE MINISTRE DU COMMERCE DE L'INDUSTRIE ET DE L'ARTISANAT COMPTES PERENNE D.U.I. N° D'ENREGISTREMENT 08..... DATE 21.11.89.....	.../...  100
--	--------------------

Article 89 (nouveau)

L'importation en franchise totale ou partielle des droits de douane peut être accordée par arrêté du Ministre des Finances aux produits de même espèce que ceux pris à la consommation, qui ont été utilisés à la fabrication de marchandises préalablement exportées.

Article 90 (nouveau)

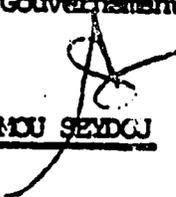
Le remboursement total ou partiel des droits supportés par les produits entrant dans la fabrication des marchandises exportées peut être accordé par arrêté du Ministre des Finances.

ARTICLE 2 : Sont abrogées toutes les dispositions antérieures et contraire à la présente ordonnance qui sera exécutée comme loi de l'Etat.

Fait à Niamey, le 8 décembre 1989

Pour Ampliation :

Le Secrétaire Général  
du Gouvernement

  
NDAMOU SEYDOU

SIGNE : LE GENERAL DE BRIGADE

ALI SAIBOU

REPUBLIQUE DU NIGER  
-----  
CONSEIL SUPERIEUR D'ORIENTATION  
NATIONALE  
-----  
MINISTERE DES FINANCES  
-----

DECRET N° \_\_\_\_\_/PCMS/MF  
du  
portant application de l'article  
88, (nouveau) du Code des Douanes  
modifiant et complétant le décret  
n° 61-211/MF du 14 octobre 1961

LE PRESIDENT DU CONSEIL SUPERIEUR D'ORIENTATION  
NATIONALE, CHEF DE L'ETAT ;

- VU la Proclamation du 15 avril 1974 ;  
VU L'Ordonnance n°89-01 du 18 mai 1989 portant organisation des  
pouvoirs publics ;  
VU l'Ordonnance 89-01 du 18 mai 1989 fixant la composition du  
Gouvernement ;  
VU la Loi n°61-17 du 31 mai 1961, déterminant le régime douanier  
de la République du Niger et notamment son article 88 ;  
VU l'Ordonnance n° \_\_\_\_\_ du \_\_\_\_\_ modifiant les articles  
77, 88, 89 et 90 de la loi n° 61-17 du 31 mai 1961 déterminant  
le régime douanier de la République du Niger ;  
VU le décret n°61-211/MF du 14 octobre 1961, fixant les conditions  
d'application de la loi n° 61-17 du 31 mai 1961 ;  
VU le décret n° 74-74/PCMS/MF du 7 mai 1974, déterminant les attri-  
butions du Ministère des Finances, modifié par le décret n°  
74-131/PCMS/MF du 7 juin 1974 ;  
VU le décret n° 88-240/PCMS/MF du 30 juin 1988, portant réorganisa-  
tion du Ministère des Finances ;  
VU le décret n° 83-140/PCMS/MF du 13 octobre 1983, portant organisa-  
tion et attributions de la Direction Générale des Douanes du  
Ministère des Finances, modifié par le décret n° 83-145/PCMS/MF  
du 10 novembre 1983 ;  
SUR Rapport du Ministre des Finances ;  
LE CONSEIL DES MINISTRES ENTENDU ;

DECRETE :

Article 1er : En application des dispositions de l'ordonnance n°                    du                    susvisée le régime d'Admission Temporaire de produits destinés à être ouvrés ou à recevoir un complément de main d'oeuvre, ou admission temporaire pour ouvraison, permet d'importer sur le territoire douanier de la République du Niger, en suspension totale des droits et taxes d'importation à l'exclusion de la taxe de statistique et sous réserve de la réglementation du Commerce Extérieur, et des relations financières avec l'Etranger, les marchandises de toutes espèces et de toute origine en vue de :

- leur ouvraison, y compris le montage ;
  - leur transformation ;
  - ou leur mise au point ;
- et de réexporter dans un délai déterminé, les produits issus de ces opérations ;

Article 2 : Le régime de l'Admission Temporaire pour Ouvraison est normal ou occasionnel :

- il est dit normal lorsqu'il est concédé à titre permanent à une entreprise ou à des personnes travaillant essentiellement pour l'exportation ;
- il est dit occasionnel lorsqu'il est concédé pour une opération ponctuelle, ou pour un programme industriel limité dans le temps.

Article 3 : Le bénéfice du régime de l'admission temporaire pour ouvraison est réservé aux entreprises ou aux personnes qui disposent des installations et de l'outillage nécessaires à l'ouvraison, à la transformation ou la mise au point des produits importés et qui en font la demande.

Article 4 : Une commission "ad hoc" présidée par le Directeur Général des Douanes ou son représentant et comprenant comme membres le Directeur de l'Industrie, le Directeur du Commerce Extérieur, le Directeur des Finances Extérieures, le Secrétaire Général de la Chambre de Commerce et toute autre personne dont la participation est jugée nécessaire, examine les demandes et formule les avis.

.../...

Après avis de la commission, le Ministre des Finances accorde par arrêté les autorisations permanentes ou ponctuelles d'admission temporaire.

Article 5 : Les personnes ou entreprises titulaires d'une autorisation prévue à l'article 4 ci-dessus doivent déposer lors de l'importation des marchandises bénéficiant du régime de l'admission temporaire, un acquit-à-caution dans les conditions de fond et de forme définies par la réglementation en vigueur.

Article 6 : Le délai d'apurement des comptes d'admission temporaire est fixé à douze mois.

Article 7 : Des prérogatives exceptionnelles du délai fixé pour l'apurement des comptes peuvent être accordées pour une durée de un (1) an : par le Directeur Général des Douanes sans que cette prérogative ne puisse excéder six (6) mois. Lorsqu'elles portent sur une durée supérieure à six (6) mois, les prérogatives relèvent de la compétence du Ministre des Finances.

Article 8 : Toute prérogative de délai s'accompagne d'un renouvellement des engagements souscrits par le soumissionnaire lors de la création de l'acquit-à-caution à prôger.

Article 9 : La liquidation des droits et taxes applicables aux mises à la consommation de produits compensateurs est effectuée en considérant la valeur des matières premières mise en oeuvre et le tarif en vigueur à la date d'enregistrement des acquits de mise en admission temporaire. Un intérêt de crédit est calculé pour tenir compte du paiement différé des droits et taxes exigibles normalement au moment de l'importation. Le taux de l'intérêt de crédit est fixé par arrêté du Ministre des Finances.

Article 10 : Sans préjudice des pénalités encourues par application des dispositions du Code des Douanes, le souscripteur de l'acquit d'admission temporaire et sa caution sont solidairement redevables des droits et taxes frappant les marchandises constituées sous le régime et qui ne peuvent être représentées au service.

.../...

Toutefois peuvent être admis en franchise :

- les déficits résultant de causes liées à la nature des marchandises ;
- les pertes de marchandises dues à un cas fortuit ou à un cas de force majeure dûment constaté. Il est précisé à cet égard que les déficits provenant de vol, même si la preuve du vol est dûment établie, ne peuvent être admis en franchise.

Article 11 : Toute personne ou entreprise convaincue d'avoir abusé du régime d'admission temporaire pour soustraction ou qui prêterait son nom pour soustraire une autre personne ou entreprise des pénalités encourues, peut être exclue temporairement du bénéfice du régime.

Article 12 : Les modalités d'application du présent décret seront fixées par arrêté du Ministre des Finances.

Article 13 : Les dispositions antérieures non contraires au présent décret sont et demeurent applicables.

Article 14 : Les Ministres des Finances, du Commerce et de l'Industrie sont chargés, chacun en ce qui le concerne de l'application du présent décret qui sera publié au Journal Officiel de la République du Niger

Fait à Niamey, le

Signé : LE GENERAL DE BRIGADE

REPUBLIQUE DU NIGER  
-----  
CONSEIL SUPERIEUR D'ORIENTATION NATIONALE  
-----  
MINISTERE DES FINANCES  
-----  
DIRECTION GENERALE DES DOUANES

ARRETE N° \_\_\_\_\_/MF/DGD  
du  
portant modalités de fonc-  
tionnement du régime  
douanier de l'Admission  
Temporaire pour Ouvraison

LE MINISTRE DES FINANCES ;

- VU la Proclamation du 15 avril 1974 ;
  - VU l'Ordonnance n°89-01 du 18 mai 1989 portant organisation des pouvoirs publics ;
  - VU l'Ordonnance n° 89-01 du 18 mai 1989 fixant la composition du Gouvernement ;
  - VU la Loi n°61-17 du 31 mai 1961, déterminant le régime douanier de la République du Niger et notamment son article 88 ;
  - VU l'Ordonnance du modifiant les articles 77, 88, 89 et 90 de la Loi n° 61-17 du 31 mai 1961 déterminant le régime douanier de la République du Niger ;
  - VU le décret n°61-211/MF du 14 octobre 1961, fixant les conditions d'application de la loi n°61-17 du 31 mai 1961 ;
  - VU le décret n° 74-74/PCMS/MF du 7 mai 1974, déterminant les attributions du Ministère des Finances, modifié par le décret n° 74-131/PCMS/MF du 7 juin 1974 ;
  - VU le décret n° 88-240/PCMS/MF du 30 juin 1988, portant réorganisation du Ministère des Finances ;
  - VU le décret n° 83-140/PCMS/MF du 13 octobre 1983, portant organisation et attributions de la Direction Générale des Douanes du Ministère des Finances, modifié par le décret n°83-145/PCMS/MF du 10 novembre 1983 ;
  - VU le décret n° du portant application de l'article 88 (nouveau) du Code des Douanes et modifiant le décret n° 61-211/MF du 14 octobre 1961;
- SUR Proposition du Directeur Général des Douanes.

## A R R E T E ;

Article 1er : Les modalités de fonctionnement du régime douanier de l'admission temporaire pour ouvraison sont fixées conformément aux dispositions ci-après :

### CHAPITRE 1 : DE LA PROCEDURE D'AGREMENT

Article 2 : Les demandes d'admission temporaire pour ouvraison sont rédigées sur papier à en-têtes commerciales du requérant, conformément à un modèle défini par l'Administration des Douanes et adressées au Ministre des Finances.

Les demandes doivent être accompagnées d'un dossier en six (6) exemplaires comportant notamment :

- la localisation de l'unité industrielle ;
- un inventaire du matériel de fabrication et de l'outillage ;
- les renseignements détaillés sur la nature des fabrications ;
- les caractéristiques, quantités, qualités des matières premières importées ;
- les diverses fabrications envisagées ;
- les rendements escomptés (rapport entre produits compensateurs et matières premières) ;
- les déchets.

Article 3 : Les avis de la Commission "ad'hoc" créé par décret n°                    du                    susvisée portent sur :

- les produits admissibles au régime ;
- le pourcentage des produits compensateurs et des déchets par rapport aux matières premières à mettre en oeuvre ;
- la nature des transformations ou fabrications autorisées ;
- le pourcentage des produits susceptibles d'être versés à la consommation ;
- les dispositions particulières retenues pour chaque produit en fonction des transformations.

### CHAPITRE 2 : DES FORMALITES A L'ENTREE DU REGIME

Article 4 : Préalablement à la première mise de marchandises sous le

.../...

régime, le bénéficiaire d'une autorisation ponctuelle ou permanente doit souscrire un engagement cautionné de se conformer aux lois et règlements régissant ce régime et aux conditions particulières auxquelles peut être subordonnée la réalisation de l'opération. Cet engagement comporte notamment les obligations suivantes :

- domiciliation dans un même bureau de douane de l'ensemble des opérations d'admission temporaire attachées à l'autorisation obtenue ;
- transport des marchandises dans les locaux ou sur les lieux désignés ;
- représentation des marchandises en l'état, en cours de transformation ou transformées, à toute réquisition du service des Douanes ;
- mise en oeuvre des marchandises pour les seules opérations ou transformations autorisées ;
- réexportation dans les délais autorisés ou constitution en entrepôt fictif. Dans les cas dûment justifiés le Directeur Général peut autoriser la mise à la consommation sur demande de l'industriel après avis du comité ad hoc .

Article 5 : La déclaration d'admission temporaire doit comporter des indications particulières à chaque produit exigées par l'autorisation d'admission temporaire et nécessaires pour l'apurement des comptes. Les produits destinés à des fabrications différentes doivent être repris sur des déclarations séparées.

Article 6 : Les soumissionnaires sont tenus d'indiquer le lieu et l'adresse des établissements où cette oeuvre doit être effectuée. Une copie de l'autorisation d'admission temporaire sera jointe à la déclaration.

Article 7 : Les marchandises déclarées pour l'admission temporaire doivent être directement transportées sous escorte douanière si le service l'exige, dans les locaux désignés par l'importateur sur l'acquit-à-caution.

Le service des Douanes peut exiger la justification de l'arrivée à destination des marchandises.

CHAPITRE 3 : DE LA DUREE DE L'ADMISSION TEMPORAIRE

Article 8 : Le délai d'apurement des comptes d'admission temporaire est fixé à douze (12) mois.

Article 9 : Des prérogatives exceptionnelles du délai fixé pour l'apurement des comptes peuvent être accordées, pour une durée de 1 an : par le Directeur Général des Douanes sans que cette prérogative ne puisse excéder six (6) mois. Lorsqu'elles portent sur une durée supérieure à six (6) mois, les prérogatives relèvent de la compétence du Ministre des Finances.

Article 10 : Toute prérogative de délai s'accompagne d'un renouvellement des engagements souscrits par le soumissionnaire lors de la création de l'acquit-à-caution à prêter.

CHAPITRE 4 : DES OBLIGATIONS DU SOUMISSIONNAIRE PENDANT LA DUREE DE L'ADMISSION TEMPORAIRE

Article 11 : Les marchandises déclarées pour l'admission temporaire ne peuvent recevoir d'autres ouvrages ou destinations que celles prévues par l'autorisation délivrée.

Article 12 : Les marchandises constituées sous le régime de l'admission temporaire doivent être représentées, sous forme de produits de base, de produits intermédiaires, ou de produits compensateurs, à toute réquisition du service.

Article 13 : Les personnes ou les entreprises bénéficiant du régime d'admission temporaire pour ouvrage doivent tenir une comptabilité matière dans un registre. Ce registre sera produit à toute réquisition du service qui peut à tout moment se rendre à l'usine pour contrôler les fabrications, vérifier la composition des produits fabriqués et s'assurer de la régularité des opérations.

Article 14 : Le service des douanes peut prélever des échantillons aux fins d'analyse et d'identification des produits obtenus.

CHAPITRE 5 : DES FORMALITES A LA SORTIE DE L'ADMISSION TEMPORAIRE

Article 15 : La réexportation des produits compensateurs ou leur constitution en entrepôt fictif est le mode normal d'apurement des comptes d'admission temporaire pour souvraisen.

Toutefois, les destinations ci-après peuvent exceptionnellement être assignées aux produits compensateurs présentés à la décharge d'acquit-à-caution d'admission temporaire :

- la mise à la consommation, dans la limite des quantités prévues sur l'autorisation d'admission temporaire, avec paiement des droits et taxes sur les matières premières correspondantes mises en oeuvre ;
- mise à la consommation avec paiement des droits et taxes sur la valeur des déchets récupérables ;
- la destruction ou la dénaturation sous surveillance douanière sans paiement des droits et taxes sur les déchets non récupérables.

Article 16 : Les déclarations de réexportation, de mise en entrepôt ou de mise à la consommation doivent indiquer ;

- les numéros et dates des acquits d'admission temporaire en apurement desquels les produits compensateurs sont déclarés ;
- pour chacun des produits déclarés, l'espèce de la matière première mis en oeuvre, la valeur taxable et tous autres éléments nécessaires pour assurer l'apurement des comptes d'entrée.

La destruction ou la dénaturation sous surveillance douanière donne lieu à l'établissement d'un procès-verbal signé conjointement par les représentants de la douane et du soumissionnaire.

Article 17 : Lorsque des déchets de fabrication ont été alloués, les déclarations doivent indiquer par catégories distinctes selon le taux de déchets accordé, les produits bénéficiant de cette allocation. Le service peut exiger la représentation des déchets.

CHAPITRE 6 : DE L'APUREMENT DES COMPTES ET DE LA DECHARGE  
DES ACQUITS D'ADMISSION TEMPORAIRE

Article 18 : Ne peuvent être admis en apurement du régime de l'admission temporaire pour soustraction que les produits compensateurs provenant de la mise en oeuvre des marchandises importées.

Nonobstant cette disposition, la compensation à l'équivalent des comptes d'admission temporaire peut s'effectuer par la présentation de produits provenant de la mise en oeuvre de marchandises autres que celles importées, mais de même qualité que ces dernières et de caractéristiques techniques identiques.

Article 19 : L'apurement des comptes d'admission temporaire incombe au bureau d'émission de l'acquit-à-caution d'admission temporaire.

Article 20 : Les marchandises reprises sur un même acquit-à-caution d'admission temporaire peuvent faire l'objet d'apurements partiels. L'acquit-à-caution est annoté au fur et à mesure des réexportations, mises en entrepôt, mise à la consommation, destructions ou dénaturations sous surveillance douanière des produits compensateurs.

Article 21 : Lorsque les marchandises sont présentées en apurement de plusieurs acquits-à-caution, le déclarant doit indiquer sur la déclaration la proportion dans laquelle il entend opérer les imputations sur ces titres.

Article 22 : La décharge des acquits d'admission temporaire ne peut être effectuée qu'après vérification de l'apurement des comptes correspondants.

Article 23 : Après apurement total des acquits d'admission temporaire, il appartient au bureau d'émission de l'acquit-à-caution de donner décharge aux soumissionnaires des engagements souscrits lors de l'importation des matières premières mises en oeuvre.

La date à prendre en considération pour la décharge des acquits-d'admission temporaire est la date d'enregistrement de la déclaration d'exportation, de mise en entrepôt, de mise à la consommation ou de destruction ou dénaturation sous surveillance.

.../...

CHAPITRE 7 : DES DISPOSITIONS REPRESSIVES

Article 24 : Tout détournement des produits visés ci-dessus de leur destination privilégiée et toute inobservation des dispositions précitées seront punis et réprimés conformément au Code des Douanes.

CHAPITRE 8 : DES DISPOSITIONS FINALES

Article 25 : Le Directeur Général des Douanes est chargé de l'application du présent arrêté qui sera publié au Journal Officiel de la République du Niger.

- WASSALKE BOUKARI -

**ANNEXE XII**  
**Explication de la Patente**

**Taxes**

- Patente: 5 Barèmes
- A) Commerce général
  - B) Industrie professionnelle
  - C) En ambulance
  - D) Bétail, non exporté
  - E) Licence pour la vente des boissons alcoolisées

Barème B4 - Importateurs/Exportations, y compris cuirs et peaux

Calcul de la patente:

$$\begin{aligned} \text{Patente} = & \text{Droit fixe} + \text{droit Proportionnel} + \text{centime} \\ & \qquad \qquad \qquad \frac{1}{4} \qquad \qquad \qquad 30\% \\ & \text{additionnel} + \text{I.F.B.} \\ & \qquad \qquad \qquad \text{I.M.F.} \\ & \qquad \qquad \qquad 2 \times \text{Droit fixe} \end{aligned}$$

**Barème B4**

<u>Chiffre d'Affaires</u>	<u>Patente</u>
30 M - 60 M <sup>16</sup>	435 000 FCFA
60 - 300	906 250
300 - 1 200	1 268 750
1 200 - 3 600	975 000 +
3 600 - 6 000	1 462 000 +
6 000 - 9 000	1 950 000 +
9,000 +	2 437 500 +

Source: Inspection des impôts, direction du Département des Finances à Tahoua, Niger.

---

<sup>16</sup> Il est supposé que les compagnies dont les ventes excèdent 693 750 F CFA tiennent des registres conformes. Par conséquent, ils ne paient pas la IMF (OU LA IFB).

2-1150

/DPIA

MONSIEUR LE MINISTRE DU PLAN  
ET DE LA PLANIFICATION REGIONALE  
NIAHEY

Objet : Transfert atobex cuirs et peaux  
réhabilitation et construction de séchoirs.

Réf : V/L N° 00875/MP/DFI.

En réponse à votre lettre ci-dessus référencée, j'ai l'honneur de  
vous transmettre en annexe, la liste des localités dont les séchoirs sont  
proposés pour la réhabilitation ou construction.

AMPLIATION

2 - MCI/A.

2274  
2 - 11 - 89

MINISTRE DE L'INDUSTRIE  
DU COMMERCE ET DE L'ARTISANAT  
COPIE  
MISE EN SERVICE  
LE 14-11-89  
DATE 14-11-89  
WJF



**70 SECHOIRS A REHABILITER**

- 10 - Diffa
- 10 - Tahoua
- 10 - Zinder
- 10 - Maradi
- 8 - Agadez
- 8 - Dosso
- 10 - Tillabéry
- 3 - Communauté Urbaine

**10 CONSTRUCTION**

Extension à l'Abattoir de Niamey  
" " S N C P

2 Tahoua

2 Tillabéry

2 Diffa

2 Dosso

1 Agadez.

CONSTRUCTION

DIFFA

- Bossou
- Maïné
- Teta Koutou
- Diffa Commune (Transfert)

TAHOUA

- Tahoua ville
- Tamasket Commune

TILLABERY

- Tchiguéin (Filingué)
- Yelwani (Téra)

DOSSO

- Commune Doutchi
- (Dosso) patakan.

NIAMEY

- Extension à l'Abattoir de Niamey
- " " I'S M C P

AGADECZ

- Tchirozerine.

REHABILITATION

DIFFA

Ieri  
Kadi  
Goudoumaria  
Eoutti  
Kilakam  
Keragou  
Nguigni  
Kaelawa  
Diffa Commune

TAHOUA

Boussa )  
Kerofane } Bouza

ILLELA

Bageroua  
Badaguicheri  
Iboussane (Keita)  
Sebonka (Konni)  
Takarka )  
Manzou } (Madsoua)  
Bounou )  
Guilley } (Tahoua)  
Tchintabarden.

MARADI

✓ Aguid Tranfert  
X Gazeoua  
Dakoro ville  
Hawantchi  
Cargou  
X Tessoua Tranfert  
Sakabal )  
Damsou } Mayahi  
Issouane)  
• y Guidenrou  
X Denhisse  
Intouila

NIANEY COMMUNE

Zambia  
Gouyel  
Liboré

DOSSO

BOBOYE { Guilledjé  
Kouringuen  
GAYA { Bengou  
Malgorou  
LOGA { Mouseday  
Tchangalla

DOUTCHI { GUIéchémé  
Bégaé

REHABILISATION (suite)

TILLABERY

KOLLO ZONGO	(Kollo)
BOUBON	"
HAKALONDI	(Say)
SAY	"
ABALA	(Filingué)
BANDIO	(Téra)
OUALLAM	(OUALLAM)
HANGAIZE	"
TILLABERY	(Tillabéry)
AYOROU	"

LISTE SECHOIRS  
NECESSITANT REFECTION  
DEPARTEMENT DE ZINDER

MIRRIAH

- HAZAMNI
- DAMAGARAM TAKAYA

MATAMEYE

- MATAMEYE VILLE
- KANTCHE X

TANDOUT

- GAMARAM
- KELLE KELLE

GOLRE

- GADORI
- CHERGOUNA

MAGARIA X

- RANDE
- DUNGASS

ANNEXE XIV

Guide pour les Entrevues avec les Commerçants

Date:

Localité:

Région:

1. Nom du Commerçant:

2. Ethnie:

3. Catégorie de Commerce (Boucher, Collecteur, Exportateur, Tanneur)

4. Depuis quand êtes-vous dans le Commerce des Peaux?  
Comment avez-vous appris le métier?

5. Traitez-vous d'autres produits? lesquels?

6. Quel est la production?

1988

1989

Chèvres

Moutons

Bovins

Période de Production la plus forte:

Période de Production la plus faible:

7. Les lieux d'Achats:

8. Les Prix d'achats moyen par catégorie:

1988

1969

Chèvres

Moutons

Bovins

9. Faites-vous des Avances? à qui?

Recevez-vous <sup>e</sup>ds Avances? de qui?

Dans quelles proportions?

Si vous avez plus de fonds, pourriez-vous acheter plus?

A qui vendez-vous?

Pratiquez-vous un prix différent s'il s'agit de Peaux "Bougeries" ou "Brousses"

10. Achetez-vous tout venant?

Sinon quel est le pourcentage des rejets?

Sont ils vendus à l'artisanat Local?

11. Pouvez-vous énumérer vos frais?

Quels sont ils?

12. Quels sont vos difficultés?

- manque de débouchés?
- prix insuffisants?
- Problèmes des transferts?
- qualité?
- Problèmes avec les autorités?
- d'autres, à préciser?

13. A quel niveau est effectué le traitement?

14. Quel produit vous utilisez pour le traitement?

Comment est effectué le séchage?

Pour Exportateurs:

1. Quel moyen de transport utilisez-vous?  
Avions ou maritimes?  
Quels Port ou Aéroport?  
Prix du transport au kg ou à la tonne
2. Si vous avez une réclamation sur le Poids ou la qualité, que faites-vous?
3. Vers quelles destinations exportez-vous?