



ACSSA NIGER NIAMEY NIGER

VALORISATION DES CÉRÉALES LOCALES (MIL, SORGHO, RIZ, MAÏS, FONIO) SUR LES MARCHÉS URBAINS



NATURE DE L'EXPÉRIENCE

Au Niger, la croissance urbaine pousse la demande alimentaire à la hausse et les modes de vie urbains évoluent. Disposant de moins de temps pour cuisiner, les citoyens cherchent des produits de qualité plus rapides à préparer que les céréales brutes (mil, sorgho, fonio, etc.). Les céréales continuent à représenter 76 % des apports énergétiques² des nigériens, mais l'insuffisance de l'offre en produits transformés locaux incite les urbains à s'orienter vers des produits importés prêts à cuire ou à consommer (pain, couscous et pâtes alimentaires par exemple) au détriment des céréales locales..

- Parallèlement, le Niger est régulièrement victime de crises alimentaires dramatiques alors que l'économie du pays repose sur l'agriculture. Les crises de surproduction n'atténuent pas les effets des crises de sous-production car les moyens de stockage, de conservation et de transformation manquent. Connecter l'offre alimentaire issue de l'agriculture familiale à la demande urbaine en appuyant le secteur de la transformation représente donc un véritable enjeu pour la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté.

La plupart des femmes transformatrices exercent le métier de la transformation en complément d'autres activités telles que le commerce, la couture, la vente de cosmétiques etc. Face à l'importation de produits alimentaires de l'étranger, elles ont vu l'opportunité de transformer localement les céréales des zones rurales pour développer leurs revenus

NATURE DE L'EXPERIENCE (SUITE)

○ **Type de service mis en place**

- le renforcement de leur organisation et la structuration
- la professionnalisation des promotrices grâce aux formations techniques portant sur des thèmes clés liés à la transformation.
- la facilitation pour l'acquisition des équipements adaptés, l'accès aux matières premières de qualité et au financement,
- la promotion commerciale des produits finis par la diffusion de spots radiotélévisés, la participation aux foires commerciales tant au Niger que dans la sous-région, l'organisation de journées de dégustation.
- l'organisation de visites d'échanges dans la sous région

NATURE DE L'EXPÉRIENCE(SUITE)

- **Filière (s) :**

- Céréales (mil, sorgho, maïs, riz ,fonio) / légumineuses (arachides ,niébé....)
- Autres produits (épices, produits maraichers

- **Zones :**

- **NIAMEY (capitale du pays)**
- **ZINDER (seconde ville du pays)**
- **Say et Kollo (zones péri urbaines de Niamey)**

AMPLEUR DE L'EXPÉRIENCE

Nombre de paysans touchés :

- L'appui s'adresse essentiellement aux femmes organisées au sein de groupements féminins ou d'unité de transformation (UT). Il s'agit précisément de 29 groupements féminins structurés en 4 unions situées dans les zones de Niamey (Femmes Battantes et Di Ga Bégué), Zinder (Mata Masu Kuzari), et Say/ Kollo (Harey Bane).
- Les membres directes : 220
- Membres totaux : 1540

Volumes concernés :

- Sur la période de 2010 à 2014, les femmes ont transformé 215,5 tonnes de matières premières et ont obtenu 151,7 tonnes de produits finis vendus pour un chiffre d'affaires de 161 millions de FCFA.

AMPLEUR DE L'EXPERIENCE (SUITE)

Existence de partenariats forts ?

- *Avec Bailleurs : Union européenne, Seed fondation, FAI, AFD*
- *Avec le secteur privé : EMIG, (fabrication de 2 rouleurs)*
- *Avec la recherche : le laboratoire de technologie alimentaire de l'INRAN (formation ; suivi qualité, analyse au laboratoire...)*

BILAN L'EXPÉRIENCE

- **Qu'est-ce qui a fondamentalement changé chez le producteur ?**
- Aujourd'hui, les transformatrices produisent toute sorte de produits facilement consommables à des prix compétitifs : couscous, semoules, brisures, farines, riz soufflé, vermicelle, pâte de mil séché et biscuits (à base de mil et de sorgho). Ces produits sont vendus dans environ 100 points de vente régulièrement approvisionnés (épiceries, supermarchés et stations service).
- En deux ans, elles ont vendu presque 70 tonnes de produits dérivés de céréales locales, soit plus de 115 000 rations journalières de céréales (les céréales, base de l'alimentation au Niger, fournissent 76 % des apports énergétiques).
-

BILAN DE L'EXPÉRIENCE

- Pour les transformatrices, cela représente 70 millions de FCFA de chiffre d'affaires annuel (plus de 100 000 euros). Le bénéfice à redistribuer représente près de 30 millions de FCFA, soit près de 200 000 FCFA par transformatrice (300 euros), c'est-à-dire un peu plus que le **revenu** annuel moyen au Niger (270 euros).
- L'activité de transformation procure aux femmes des revenus supplémentaires qui bénéficient à l'ensemble de la famille. Elles participent à l'amélioration des conditions de vie de leur foyer et acquièrent un nouveau statut social. Le fait de développer une activité économique indépendante apporte ainsi aux femmes de la reconnaissance, mais aussi de l'autonomie
- -

BILAN DE L'EXPÉRIENCE

Appréciation générale : elle est bonne de part :

- Meilleure organisation interne des groupements
- Réseautage par la constitution de 4 unions et d'une fédération constituée des 4 unions
- Amélioration des capacités professionnelles des femmes
- Amélioration des procédés techniques et du niveau de production et respect des règles d'hygiène,
- Diversification de la gamme de produits transformés
- Equipements adaptés réduisant la pénibilité des tâches réalisées par les femmes
- Amélioration du chiffre d'affaires et donc des conditions de vie de la famille
- Mise en relation avec les producteurs et fournisseurs et des clients des produits transformés
- Achat groupé de Matières premières de qualité et d'emballage
- Amélioration de la visibilité des produits auprès de la clientèle Augmentation de points de vente
- Mise en relation avec les Institution de micro fiance : Obtention de crédit .
- Echanges d'expériences entre femmes formatrices des 3 pays visités.

BILAN DE L'EXPERIENCE

EMBALLAGES

- Cherté et manque sur place, commande au Burkina Faso, Ghana et au Nigeria / Evolution du plastic simple au craquant et au carton de qualité

EQUIPEMENTS

- Manque d'équipements de production et de séchage/ Défisicaliser les équipements de transformation

ETAPES CLÉS DE L'ÉVOLUTION DE L'EXPÉRIENCE

- **Quels conseils donneriez vous à une qui voudrait se lancer dans une expérience similaire? (2 conseils)**
 - 1) Maîtrise du processus de transformation
 - 2) Qualité et hygiénique des produits,

- **A quelles conditions l'expérience pourrait faire tache d'huile à grande échelle ? (2 conditions principales)**
 - 1) Implication personnelle du promoteur
 - 2) Synergie entre les acteurs de la chaîne,.....