

Note d'analyse sur la filière riz au Niger¹

Mai, 2014

Sommaire

1	La production rizicole	5
1.1	Superficie, rendement et production sur les AHA	5
1.2	Production hors AHA	6
2	Organisation des producteurs et des services à la production	6
2.1	Les coopératives	6
2.2	L'appui aux producteurs	7
2.3	Niveau de fonctionnalité des coopératives	7
2.4	L'approvisionnement en intrants	8
3	Le statut foncier et la problématique foncière liée à l'irrigation	8
3.1	Périmètres existants	9
3.2	Sur les nouveaux périmètres	9
4	Le bilan offre/demande en riz	10
4.1	Les importations	10
4.2	Les exportations	10
4.3	La consommation apparente	11
5	Coût de production et rentabilité du riz local	11
5.1	Coût de revient et rentabilité sur les AHA	11
5.2	Rentabilité économique	13
5.3	Comparaison avec le Sénégal	13
5.4	Coût de revient pour le riz sans maîtrise totale de l'irrigation	15
6	Le système des prix du riz local et importé	15
6.1	Le cours mondial du riz	15

¹ Par Nicolas Gergely, consultant pour la Banque mondiale (avec la participation de James Kanatiah, stagiaire auprès de GLG Consultants). Cette note a été réalisée à la demande de la Banque mondiale. Les observations, interprétations et conclusions qu'elle contient ne reflètent pas nécessairement les points de vue de la Banque Mondiale. Cette dernière ne garantit pas l'exactitude des données qu'elle contient. Cette note présente un caractère « public » conformément à la politique de la Banque Mondiale en matière d'accès à l'information.

6.2	Formation des prix du riz importé et conditions d'importation	16
6.3	Prix du paddy et du riz local	17
7	La commercialisation du riz local et la crise du système de commercialisation étatique	18
7.1	L'autoconsommation.....	18
7.2	Les différents modes de commercialisation.....	19
7.3	Coûts de commercialisation/transformation des circuits traditionnel et étatique	21
7.4	La crise du système étatique de commercialisation	22
8	Conclusions et pistes de réflexion.....	23
8.1	Des fondamentaux économiques satisfaisants.....	23
8.2	Un coût modéré pour l'Etat.....	23
8.3	Absence de besoin de réforme de structure.....	24
8.4	Des améliorations sont toutefois souhaitables.....	24

Liste des tableaux

Tableau 1	: Superficie, rendement et production en 2013 (source ONAHA).....	6
Tableau 2	: Estimation du coût de production du riz irrigué en contre saison 2013	11
Tableau 3	: coût de revient par kg de paddy et revenu des producteurs	12
Tableau 4	: calcul de la rentabilité économique du riz local	13
Tableau 5	: formation du prix du riz à l'importation	16
Tableau 6	: formation des prix du riz décortiqué	21
Tableau 7	: coût de revient estimé du riz sur le circuit OPVN/RINI.....	22

Liste des graphiques

Figure 1	: comparaison des coûts de production au Sénégal et au Niger.....	14
Figure 2	: Prix comparés du paddy, du riz artisanal et du riz importé sur les marchés ruraux de Tillabéry	17

Résumé

La production. La production rizicole au Niger est estimée à 88 000 tonnes en 2013, dont 85% provient des aménagements hydro-agricoles (AHA). La superficie cultivée en riz sur les AHA atteint en année moyenne 7500 ha², sur environ 8 500 ha aménagés et rizicultivables, avec une intensité culturale très proche de 2. Les rendements sont actuellement de 5,4 tonnes/ha en hivernage et de plus de 7 tonnes en contre saison, ce qui constitue à la fois une nette amélioration par rapport aux rendements estimés au cours de la décennie précédente et une excellent performance par comparaison aux autres pays ouest-africains. Cette amélioration serait essentiellement due aux nouvelles variétés à fort rendement récemment introduites.

Organisation des producteurs et des services à la production. Le transfert de la gestion des périmètres de l'ONAHA aux coopératives de producteurs (chaque périmètre ayant sa coopérative), effectué au cours des années 90 sans préparation et accompagnement suffisant, a créé pour ces dernières de graves difficultés de gestion, se traduisant notamment par de faibles taux de recouvrement des redevances et un entretien défaillant. Cette situation semble s'être nettement améliorée au cours de la dernière décennie, au moins pour un certain nombre de coopératives, du fait du suivi qu'elles reçoivent de la part de l'organisation faîtière, la FUCOPRI, et de l'appui en gestion que fournit le Centre de prestation de Services à 24 coopératives sur les 37 membres de l'organisation faîtière. Le niveau de fonctionnalité des coopératives non appuyées reste cependant problématique.

Les coopératives fonctionnelles assurent notamment la gestion du périmètre, facturent aux membres des redevances payées en paddy pour couvrir les frais d'irrigation et d'entretien, et assurent l'approvisionnement en engrais, grâce aux livraisons d'engrais subventionné par la Centrale d'Approvisionnement. Ces livraisons ne couvrent toutefois que les 2/3 des besoins, obligeant les producteurs à s'approvisionner sur le marché non subventionné pour le solde.

La problématique foncière. Malgré l'existence d'un cadre juridique et institutionnel jugé dans l'ensemble satisfaisant, le foncier est perçu par les acteurs comme une contrainte importante pour l'aménagement de nouveaux périmètres dans la mesure où les expropriations et l'octroi envisagé de baux emphytéotiques exigera la mise au point de procédures participatives et transparentes et une mise en conformité avec la nouvelle législation sur les expropriations. D'autre part, il apparaît nécessaire de procéder à l'immatriculation (qui n'a pas été fait à l'époque) comme domaine privé de l'Etat des terres expropriées dans le passé sur les aménagements existants, afin d'éviter un risque croissant de recours d'anciens propriétaires.

Coût de production, revenu pour le producteur et compétitivité. Le marché nigérien du riz est protégé par des droits de porte de 16%, mais surtout par l'enclavement du pays, qui renchérit d'autant le prix du riz importé. De ce fait, le prix du riz et du paddy local, déterminé par le prix du riz importé, se situe à des niveaux nettement supérieurs à celui de la plupart des pays ouest-africains (de 150 à 200 FCFA, selon les saisons pour le paddy). Du fait de ces prix élevés et des rendements obtenus, la rentabilité de la riziculture irriguée est élevée (marge nette de 588 000 FCFA/ha, avec un coût de production de 109 FCFA/kg en moyenne), même si, du fait de l'exiguïté des parcelles, le revenu par exploitation reste

² Elle était toutefois de moins de 6 000 ha en 2013 en raison d'inondations

faible (150 000 FCFA par cycle). Une comparaison avec le Sénégal montre toutefois que le coût de production (750 000 FCFA/ha) est plus élevé d'environ 33% au Niger, du fait notamment d'une main d'œuvre mieux payée et du recours nécessaire au crédit de campagne informel, faute de mécanisme de crédit institutionnel.

La commercialisation. L'approvisionnement du Niger en riz est assuré à 80% par les importations. Un tiers de la production locale est autoconsommé, le reste étant majoritairement commercialisé par le circuit traditionnel et transformé en riz décortiqué artisanalement (le plus souvent après étuvage). Ce riz est vendu sur les marchés à un prix d'environ 10% inférieur au prix du riz importé, en raison de sa qualité inférieure et d'une mauvaise connaissance par les consommateurs urbains des avantages du riz frais.

A côté de ce circuit traditionnel, il existe un circuit de commercialisation « étatique » pour le paddy collecté par les coopératives, lesquelles vendent, via leur organisation faïtière, à l'OPVN, qui fait usiner le paddy à façon, principalement par l'entreprise d'Etat Riz du Niger. Ce circuit, qui ne porte que sur 10 à 15% des quantités mises en marché, achète le paddy à un prix supérieur au prix du marché (194,4 FCFA). Compte tenu de coûts d'usinage particulièrement élevés, le riz est produit par ce circuit à un coût non compétitif par rapport aux importations, et doit donc être lourdement subventionné par l'Etat. Ce circuit a connu au cours des années passées de fortes perturbations, en raison de l'irrégularité des ressources budgétaires de l'OPVN, qui rendent imprévisibles les quantités qu'il peut acheter. Ces perturbations affectent la trésorerie des coopératives (qui ne sont pas encore payées de leur stock de paddy de la campagne d'hivernage 2013), et, par voie de ricochet, celle de la Centrale d'achat (à qui les coopératives ne peuvent pas payer l'engrais livré).

Pistes de réflexion. La note suggère un certain nombre de pistes de réflexion pour l'amélioration des performances de la filière :

- Le renforcement de capacité des coopératives apparaît comme une priorité
- D'autres pistes devraient explorer pour améliorer la commercialisation et la transformation du paddy : l'appui à la transformation artisanale, qui pourrait très largement améliorer ses performances par l'accès à un équipement adapté, à des financements et à un appui-conseil technique ; l'accès des coopératives au crédit de stockage, qui leur permettrait de s'affranchir du circuit étatique et de développer des partenariats avec des groupements de transformatrices artisanales et des rizeries ; l'introduction d'une certaine concurrence entre la rizerie publique et des rizeries privées.
- L'absence de mécanisme de crédit de campagne pour les producteurs devrait être palliée par une amélioration de l'accès des coopératives à des crédits bancaire de campagne, qu'elles pourraient distribuer à leurs membres contre engagement de paiement en nature à la récolte.

1 La production rizicole

1.1 Superficie, rendement et production sur les AHA

Méthodes culturales. La taille moyenne des parcelles est de 0,25 ha, ce qui semble être la norme dans tous les périmètres. La pratique du repiquage est généralisée, ce qui est un facteur de rendement élevé mais implique une main d'œuvre à l'hectare importante. Entant donnée la petite taille des parcelles, la préparation du sol est effectuée par culture attelée, toutes les autres opérations étant manuelles. Les producteurs appliquent environ 400 kg d'engrais à l'hectare, ainsi que de la fumure organique en quantité variable.

Les superficies cultivées en maîtrise totale. La superficie rizicultivable aménagée sur les aménagements hydro-agricoles (AHA) est estimée par l'ONAHA à 8 500 ha, dont 7 500 sont régulièrement cultivés en double culture. Cette superficie a peu évolué au cours des deux dernières décennies, très peu de nouveaux aménagements ayant été réalisés.

En 2013, toutefois, la superficie cultivée est inférieure, en raison des inondations qui ont rendu certains périmètres incultivables, et se situe autour de 6 000 ha.

Des rendements élevés. Les rendements calculés en 2013 par l'ONAHA³ (et confirmés par les producteurs) sont de plus de 7 T/ha en saison sèche et de 5,4 T/ha en saison d'hivernage, avec une intensité culturale proche de 100% (pratique quasi-généralisée de la double culture). Ces rendements, qui sont parmi les meilleurs d'Afrique de l'Ouest, sont en forte augmentation par rapport aux rendements constatés lors d'études antérieures (de 2005 à 2008), qui étaient généralement estimés autour de 4 à 4,5 T/ha par cycle. Les rendements actuels apparaissent étonnamment élevés, surtout si l'on considère l'insuffisance de l'entretien souvent citée dans la littérature. Ils sont toutefois confirmés par la FUCOPRI et par les quelques producteurs qu'il a été possible d'interroger au cours de la mission (la production couramment citée par ces derniers est de 19 à 20 sac par parcelle, soit autour de 1400 kg pour un quart d'hectare). Cette amélioration est expliquée par l'ONAHA principalement par la diffusion de deux nouvelles variétés à fort rendement (Gambiaca et Nerica) et l'amélioration de la filière semencière.

Rendements et besoins de réhabilitation des périmètres. Ces bons rendements, ainsi que la généralisation de la double culture et la faiblesse des superficies aménagées non cultivées (en temps normal) semblent également prouver la qualité des aménagements, qui datent pour la plupart de 20 à 40 ans, et dont l'entretien, à la charge des coopératives, est souvent qualifié de défaillant par de nombreux rapports. Il n'en reste pas moins un besoin de renouvellement des équipements d'exhaure, souvent vétustes donc d'entretien onéreux, ainsi qu'un besoin de consolidation des digues de protection des périmètres contre les inondations, de plus en plus fréquentes aux dires des producteurs, du fait du dérèglement climatique.

La production. La production rizicole sur AHA serait donc de 74 000 tonnes en 2013, et devrait passer, à superficie aménagée constante, à 95 000 tonnes, une fois les superficies inondées remises en culture.

³ C'est apparemment la première année que l'ONAHA peut effectuer une estimation crédible des rendements sur la base de carrés de rendement. Cette estimation, qui rejoint celle effectuée par FUCOPRI, semble donc beaucoup plus fiable que celles effectuées par l'ONAHA pour les années antérieures.

Tableau 1 : Superficie, rendement et production en 2013 (source ONAHA)

	SS 2013	SH 2013
superficie (ha)	5990	5740
rendement (tonnes)	7,14	5,39
production (tonnes)	42800	30900

1.2 Production hors AHA

La production rizicole hors AHA est très mal connue, et les estimations sont largement divergentes selon les sources, en l'absence d'enquête agricole. Cette production concerne d'une part les périmètres privés hors AHA (qui, pour leur très grande majorité s'orientent vers des productions maraîchères plutôt que rizicoles), et les cultures de bas-fonds ou de décrue, très variables selon les années, et, de façon générale très mal connues. Ces deux types de production ont pour caractéristique commune une maîtrise partielle de l'irrigation, qui exclut la double culture en contre saison. Le RECA estime la superficie rizicole sur les périmètres privés à 1 500 ha (avec un rendement identique à celui des AHA en hivernage), et les superficies de bas-fonds et décrue à 10 000 ha (avec un rendement de 0,7 T/ha). Selon ces données, la production hors AHA serait de l'ordre de 14 000 tonnes⁴. Faute de meilleure estimation, on retiendra celle-ci dans la présente note.

La production totale de paddy en 2013 serait donc de 88 000 tonnes, dont 85% en provenance des AHA.

2 Organisation des producteurs et des services à la production

2.1 Les coopératives

Jusque dans les années 1990, les périmètres étaient gérés par l'ONAHA. Depuis cette époque, cette responsabilité a été transférée aux coopératives de producteurs, qui sont désormais responsables de l'irrigation, de l'entretien du périmètre (elles doivent constituer une réserve financière pour assurer les gros entretiens périodiques) et de l'approvisionnement en intrants.

La fédération des coopératives, la FUCOPRI, créée en 2001, regroupe 37 coopératives de base (à travers 9 Unions locales), qui représentent, d'après elle, la totalité des coopératives de périmètres

⁴ Une étude d'AGHYMET de 2006 évaluait cependant la superficie pluviale et sur pompage individuel à 29 000 ha, et la production correspondante à 56 000 tonnes, ce qui paraît peu vraisemblable

rizicoles⁵ et comptent environ 27 000 membres. Les coopératives couvrent des superficies exploitées de 100 à 700 ha. Elles sont subdivisées en groupements mutualistes de production en fonction de la maille hydraulique

Les coopératives facturent à leurs membres des redevances (en moyenne 100 000 FCFA/ha/cycle) pour couvrir leur fonctionnement, les frais d'irrigation et l'entretien. Elles perçoivent ces redevances en paddy, de même que le remboursement par les producteurs des engrais fournis par la coopérative, ce qui les conduit à recevoir un stock de paddy, qu'elles doivent écouler pour payer leurs coûts et leurs fournisseurs (engrais, électricité, travaux éventuels d'entretien,...). XX

2.2 L'appui aux producteurs

L'appui aux producteurs en matière de technique agricole et d'irrigation est du ressort de l'ONAHA, qui détache un « directeur de périmètres » auprès de chaque coopérative. Au cours des années passées, l'ONAHA avait connu de graves problèmes budgétaires, qui réduisaient considérablement ses capacités d'appui. Dernièrement, les dotations budgétaires à l'ONAHA semblent avoir sensiblement augmenté (750 millions FCFA au titre de sa mission de service public en 2013), ce qui devrait lui permettre d'améliorer ses services. On note une certaine tension dans les relations entre l'ONAHA et la FUCOPRI, qui semble douter de l'utilité du directeur de périmètre. A tout le moins, une clarification des rôles de chacun semble nécessaire.

La FUCOPRI suit de façon régulière un certain nombre de coopératives (une quinzaine, d'après son rapport d'activité) et garantit moralement le crédit qu'elles empruntent avec son appui. Elle constitue en outre l'intermédiaire entre les coopératives et les entreprises d'état appuyant les producteurs (CAIMA, OPVN).

Plus récemment, un centre de prestation de services, le CPS, a d'autre part été créé avec l'appui du projet PAFRIZ, sous forme d'une coopérative regroupant des coopératives de périmètres, pour apporter un appui-conseil en gestion aux coopératives.

2.3 Niveau de fonctionnalité des coopératives

Le transfert de responsabilité de l'ONAHA aux coopératives s'est effectué, d'après la littérature, de façon trop rapide et sans accompagnement, d'où une dégradation de la gestion des périmètres constatée au cours de la décennie qui a suivi, un faible taux de récupération de la redevance, une accumulation des dettes des coopératives et des provisions insuffisantes pour l'entretien et le renouvellement de l'équipement.

Cette situation, telle que décrite notamment dans le document de stratégie de la filière riz de 2009, semble s'être améliorée, au moins pour les 24 coopératives (sur 37) recevant l'appui du CPS. Pour ces coopératives, le taux de recouvrement de la redevance dépasserait 95% et les provisions pour gros entretien seraient versées sur un compte bloqué qui ne peut être débité que pour cet usage (total des dépôts de l'ordre de 320 millions FCFA), et 17 d'entre elles auraient accès au crédit bancaire, grâce à

⁵ Ce chiffre n'est toutefois pas cohérent avec le nombre de périmètres rizicoles indiqué dans le rapport d'activité de l'ONAHA (48 périmètres et 48 coopératives)

la garantie d'une gestion assistée par le CPS. L'état des autres coopératives est vraisemblablement beaucoup plus problématique et l'effort d'assainissement de leur gestion doit être poursuivie.

2.4 L'approvisionnement en intrants

La Centrale d'approvisionnement en engrais et matériel agricole (CAIMA), société d'état, a pour mission d'importer et de distribuer l'engrais à prix subventionné, pour la production irriguée comme pour la production pluviale, laquelle est, aux dires du directeur de l'institution, considérée comme une priorité en raison de son rôle pour la sécurité alimentaire. L'engrais est distribué aux riziculteurs, à travers la CAIMA et les coopératives, à un prix de 13 500 FCFA/sac (270 FCFA/kg), ce qui représente, au cours actuel de l'engrais, une subvention de l'ordre de 150 FCFA/kg. L'engrais est, pour la majeure partie, distribué à crédit par CAIMA, le remboursement par les coopératives ne se faisant qu'une fois la récolte terminée, en général par prélèvement sur les livraisons de paddy que les coopératives font à l'OPVN. La charge financière de la CAIMA est donc double : elle doit d'une part subventionner lourdement l'engrais, et supporter la charge du crédit gratuit consenti aux producteurs.

Les quantités distribuées par CAIMA pour les riziculteurs irrigués s'élèvent à 4 000 Tonnes/an en moyenne, variables en fonction de ses contraintes budgétaires, alors que les besoins exprimés par les producteurs s'élèvent à 6 000 tonnes. Les coopératives (ou les producteurs eux-mêmes) doivent donc pour le complément s'adresser aux commerçants (généralement les mêmes que ceux qui achètent le paddy sur le marché informel), lesquels vendent à prix non subventionné. Du fait de ses difficultés de trésorerie, il arrive que la CAIMA ait du mal à s'approvisionner et livre l'engrais en retard, avec des conséquences négatives sur les rendements.

Ainsi que mentionné plus haut, FUCOPRI et CPS ont également démarré un système de crédit bancaire pour l'achat d'engrais par les coopératives (portant semble-t-il sur des quantités limitées). Selon ce système, la CAIMA est payée comptant grâce au crédit. Celui-ci est remboursé aux banques une fois le paddy livré par les coopératives payé par l'OPVN. Ce système, s'il se développe, devrait soulager CAIMA, mais il est vraisemblable qu'il se heurte à une certaine réticence des coopératives et de leurs membres, qui doivent payer un intérêt de 1 000 FCFA/sac, alors que le crédit de la CAIMA est gratuit.

3 Le statut foncier et la problématique foncière liée à l'irrigation

Le foncier est considéré par l'ensemble des acteurs comme une contrainte forte au développement de l'irrigation, comme il est ressorti des débats qui se sont déroulés lors d'un atelier tenu en mai 2014 à Konni et lors des discussions qui ont suivi la présentation du Consultant.

Le Niger s'est doté, avec le Code foncier rural, d'une législation sur le foncier rural qui apparaît globalement satisfaisante et n'appelle pas de réforme fondamentale. La législation reconnaît les droits traditionnels de propriété et prévoit leur traduction en titres foncier dans le cadre d'une procédure de régularisation instruite par les commissions foncières locales. Des difficultés apparaissent cependant en ce qui concerne les aménagements hydro-agricoles, à la fois sur les périmètres existants et sur les nouveaux périmètres à créer.

3.1 Périmètres existants

Sur les anciens périmètres, le foncier appartient à l'Etat et les exploitants n'ont qu'un droit d'occupation précaire, en vertu d'une convention passée avec l'ONAHA, qui ne leur donne théoriquement pas le droit de vendre, de louer ou de partager leur parcelle. Celle-ci peut d'autre part être reprise par la coopérative, sans indemnisation. Les anciens propriétaires des terres aménagées ont été expropriés, mais n'ont reçu comme indemnisation que l'attribution précaire d'une parcelle irriguée. Cette situation est porteuse de problèmes d'importance variable :

- Le fait que le droit d'occupation soit précaire ne semble pas (outre l'aspect inique d'une expropriation qui remplace un droit de propriété par un droit précaire) poser de problème majeur : le nombre d'expulsions apparaît limité, et ne concerne que des exploitants défaillants dans le paiement des redevances ou l'exploitation de leur parcelle. L'expulsion peut toutefois générer des conflits, surtout lorsqu'il s'agit d'anciens propriétaires fonciers, estimant avoir des droits sur leur parcelle.
- Il ne semble pas, d'après la littérature existante et l'ONAHA, que la précarité du droit d'occupation ait pour conséquence un désintérêt des exploitants en ce qui concerne l'entretien du périmètre (ce désintérêt, lorsqu'il se manifeste est plutôt du à une vision « court-termiste » de la gestion des coopératives).
- Le caractère incessible et indivisible des droits d'occupation est d'autre part battu en brèche dans la réalité, et il existe un marché informel des droits fonciers, que les coopératives et les Autorités ne peuvent que tolérer. Une des conséquences négatives de cette tolérance est la tendance au morcellement des parcelles, lesquelles sont, selon la coutume, partagées à la mort de l'attributaire entre ses héritiers. Il en résulte des parcelles devenant de plus en plus petites au fil du temps. Ce problème appelle une solution concertée entre l'Etat et les exploitants.
- Le principal problème, qui reste actuellement marginal, mais pourrait devenir majeur à l'avenir, est lié au fait que l'Etat n'a, à l'époque de la création de ces aménagements, pas procédé, comme il l'aurait dû, à l'immatriculation dans le domaine privé de l'Etat des terres expropriées. De ce fait, la propriété par l'Etat de ces terres peut être contestée par les anciens propriétaires devant les tribunaux, lesquels donnent souvent raison à ces derniers. Si ce mouvement s'amplifie, il pourrait en résulter une situation dangereuse pour l'Etat, particulièrement attentif à éviter les problèmes sociaux liés au foncier. La solution à ce problème serait que l'Etat procède sans tarder à l'immatriculation de ces terres, ainsi que le recommande l'atelier de Konni. Cette procédure implique toutefois une purge préalable en toute transparence des droits existants, ce qui représente un long travail de concertation avec les populations. Une telle approche est nouvelle pour l'ONAHA et implique la mise au point de méthodes de concertation appropriées.

3.2 Sur les nouveaux périmètres

Dans le cadre du projet Kandadji, on s'oriente vers une nouvelle formule foncière, qui est l'octroi aux anciens propriétaires de baux emphytéotiques cessibles en échange des anciens droits fonciers, selon une grille d'équivalence : 0,1 ha irrigué pour 1 ha de zone dunaire, 0,3 ha irrigué pour 1 ha de cuvette.

Cette formule est plus équitable que celle utilisée précédemment, mais son application pose néanmoins problème.

Il se pose un problème de conformité avec la nouvelle loi régissant les expropriations, qui exige une indemnisation « juste et préalable ». En effet, l'indemnisation ne peut être préalable, puisque la concession ne peut être octroyée qu'une fois l'aménagement terminé. D'autre part, le caractère « juste » d'une indemnisation qui remplace un droit de pleine propriété par un simple bail est contesté par certaines parties.

L'atelier de Konni a en outre souligné la nécessité, dans le cadre des nouveaux aménagements :

- D'un toilettage des textes, concernant notamment la gestion des AHA, la domainialité et les modes d'utilisation des terres du domaine de l'Etat et de collectivités locales
- De la création d'une cellule spécialisée du foncier à l'ONAHA, et de l'élaboration de méthodes véritablement participatives de concertation avec toutes les parties prenantes du foncier

Il a enfin souligné le caractère socialement très sensible des questions foncières, qui peut créer des perturbations sociales, et compromettre le programme d'aménagement de Kandadji, si le processus d'expropriation et de réaffectation des droits n'est pas mené avec tout le soin et la concertation nécessaires.

4 Le bilan offre/demande en riz

4.1 Les importations

D'après les statistiques de la FAO, les importations de riz au Niger ont porté sur 200 000 tonnes en moyenne 2008/2011. Il n'a pas été possible de vérifier ce chiffre auprès des Douanes, mais il correspond aux estimations fournies par les importateurs, et peut donc être retenu. L'essentiel des importations porte sur du riz asiatique 25% brisure.

4.2 Les exportations

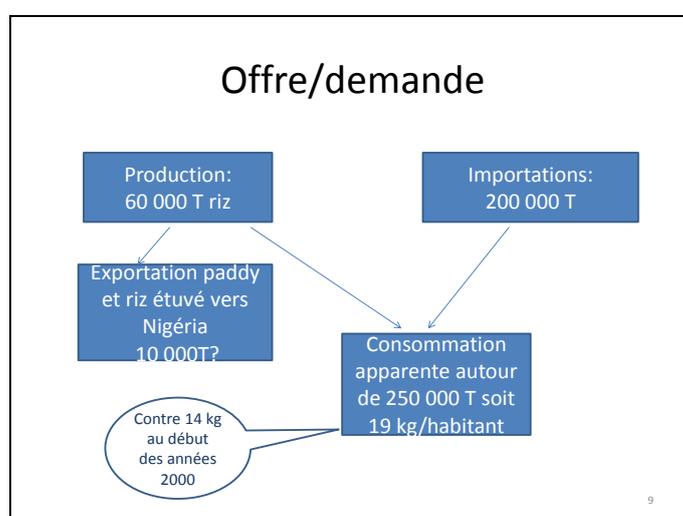
Il existe des courants d'exportation, tout particulièrement vers le Nigéria, dont l'ampleur varie en fonction de la politique d'importation menée par ce dernier pays. Bien que faisant partie de la CEDEAO, le Nigeria, fortement déficitaire en riz, applique en effet des droits de douane sur le riz importé nettement plus élevés que les tarifs extérieurs communs UEMOA et CEDEAO (les droits de douane ont ainsi été portés fin 2012 de 50 à 100%). De ce fait, on signale des flux importants de paddy (voire de riz étuvé) à partir de la région de Gaya, proche de la frontière, vers le Nigéria. Ces flux sont évidemment informels (quoique tout-à-fait légaux, en vertu de la libre circulation des produits du cru au sein de la zone CDEAO) et ne font l'objet d'aucun recensement. Ils pourraient représenter de l'ordre de 10 000 T⁶, d'après les entretiens menés.

⁶ Cette estimation est donnée sous toutes réserves, et devrait être confirmée par une enquête

Les commerçants nigériens viennent généralement acheter directement aux producteurs, qui, dans la zone de Gaya, préfèrent souvent payer leur redevance en espèce plutôt qu'en paddy, ce qui indique que les prix payés par les importateurs nigériens sont supérieurs au prix d'achat des coopératives.

4.3 La consommation apparente

Le solde « importations + production – exportations » s'élèverait, pour l'année 2013, à 250 000 tonnes (en équivalent riz), soit une consommation per capita de 19 kg/habitant. Cette consommation apparente est cohérente avec l'estimation effectuée par le CIRAD, au début des années 2000 (14 kg/habitant en moyenne, mais près de 40 kg dans les principaux centres urbains). L'augmentation constatée de la consommation moyenne traduit la progression du taux d'urbanisation dans le pays.



Nota : les chiffres du tableau ci-dessus sont exprimés en équivalent riz, sur la base d'un taux de transformation standard de 2/3 entre riz et paddy

5 Coût de production et rentabilité du riz local

5.1 Coût de revient et rentabilité sur les AHA

L'estimation de coûts de production la plus précise et la plus récente est celle effectuée en 2013 par un consultant de la FUCOPRI sur la base d'enquêtes dans trois périmètres représentatifs de la diversité des situations.

Tableau 2 : Estimation du coût de production du riz irrigué en contre saison 2013

montant	par parcelle	par ha	% total
redevance	34571	138 283	19%
engrais	50639	202 556	27%
autres intrants	2838	11 352	2%

main d'œuvre	98295	393 179	53%
total	186342	745 369	100%
rendement de l'échantillon (kg)		6 857	
coût de revient/kg		109	

Coût par hectare. Le coût par hectare de 745 000 FCFA se situe dans la moyenne des coûts estimés par des études antérieures⁷. On note la part prépondérante de la main d'œuvre, dans un système de culture où le labour est effectué par traction attelée et toutes les autres opérations (notamment la récolte) manuellement. La redevance ressort à un montant moyen de 138 000 FCFA/ha en contre saison sèche, supérieur au montant généralement cité de 100 000 FCFA.

Coût de revient du paddy. Compte tenu du rendement constaté, le coût de revient du paddy ressort à 109 FCFA /kg. Le coût de revient en hivernage devrait être sensiblement le même, avec des frais de redevance inférieurs (moindre consommation d'eau) compensée par des rendements également inférieurs.

Revenu des producteurs. Si l'on suppose un prix moyen de vente de l'ordre de 180 FCFA/kg⁸, le revenu net par hectare se situe à un niveau élevé (588 000 FCFA). Toutefois, compte tenu de la petite taille des parcelles, le revenu par exploitation reste très faible (autour de 150 000 FCFA), et évidemment insuffisant pour sortir de la pauvreté des ménages de 10 personnes en moyenne.

Tableau 3 : coût de revient par kg de paddy et revenu des producteurs

revenu	par ha
prix de vente du paddy	180
rendement	6 857
recettes paddy	1234200
recettes paille	100 000
coût de production	745 369
revenu net	588 831
revenu/parcelle	147 208

Revenu des producteurs et taille minimale des parcelles. Certaines études calculent une taille minimale des parcelles qu'il faudrait atteindre à l'avenir afin que les exploitants aient un revenu décent. Ce type de calcul présente l'inconvénient de ne pas prendre en compte les autres revenus de l'exploitation, par exemple les cultures pluviales (que la plupart des exploitants pratiquent parallèlement à l'irrigation) et l'élevage, vraisemblablement important sur les périmètres, comme l'atteste le nombre élevé d'animaux présents. Il est d'autre part évident, compte tenu de l'importance de l'autoconsommation, que la première fonction de la riziculture irriguée est, pour les producteurs, d'assurer leur sécurité alimentaire.

⁷ D'après étude REDES de 2006 : 424 000 FCFA/ha
 ○ D'après étude Banque mondiale (2009) : 868 000 FCFA/ha
 ○ D'après étude de faisabilité du FIRPIP (2011) : autour de 600 000 FCFA/ha

⁸ Voir chapitre sur les prix

D'autres considérations semblent plus pertinentes, notamment la taille minimale de la parcelle pour assurer la sécurité alimentaire du ménage et dégager un revenu commercial couvrant l'ensemble des coûts de production (la culture intensive n'est en effet pas possible si une part trop importante de la production est dédiée à l'autoconsommation). D'après ces considérations, la parcelle de 0,25 ha permet, comme le montre le paragraphe précédent, de remplir ces conditions. Le passage à des parcelles de dimension supérieure, comme envisagé sur les aménagements de Kandadji (0,5 à 1 ha), a certes une forte incidence potentielle sur le revenu des producteurs, mais exige vraisemblablement un recours accru à la main d'œuvre extérieure au village et un certain niveau de mécanisation (pour répondre aux impératifs du calendrier cultural).

Au total, le choix de la taille des parcelles relève plus de considérations sociales (servir le plus grand nombre possible d'exploitants avec un revenu minimal, ou un nombre plus restreint, mais avec un revenu plus important) que de considérations économiques.

5.2 Rentabilité économique

La rentabilité économique de la riziculture peut être calculée par comparaison entre le prix parité importation du paddy (c'est-à-dire le prix auquel le paddy serait vendu en l'absence de taxation des importations) et le coût économique du paddy (incluant, outre le coût pour le producteur, les subventions accordées par l'Etat). Le tableau de calcul ci-dessous permet d'évaluer le prix économique à 163 FCFA et le coût économique à 142 FCFA. La riziculture irriguée est donc économiquement rentable au Niger, en raison des bonnes performances de rendement et de la protection naturelle que constitue l'enclavement du pays.

Tableau 4 : calcul de la rentabilité économique du riz local

coût financier du paddy	109
plus: subvention	
engrais	6,7
electricité	1,2
amortissement aménagement	25
coût économique paddy	141,8
prix du riz importé HT gros	300
moins: coût de transport et transformation	28
taux de transformation	60%
prix de parité importation du paddy	163,2

Sources: calculs propres du Consultant (voir coûts de commercialisation au chapitre 6)

5.3 Comparaison avec le Sénégal

La comparaison avec les coûts de production constatés au Sénégal en 2013 sur les grands aménagements dans le delta du Fleuve Sénégal (voir graphique) donne des résultats instructifs.

Différences et points communs entre les deux systèmes. Les performances de rendement sont presque identiques, à la différence près que l'intensité culturale est beaucoup plus faible au Sénégal, seuls 20% des producteurs pratiquant la double culture sur la même parcelle ; la taille des parcelles est plus importante au Sénégal (0,7 ha) ; une partie des travaux (préparation du sol) est effectuée

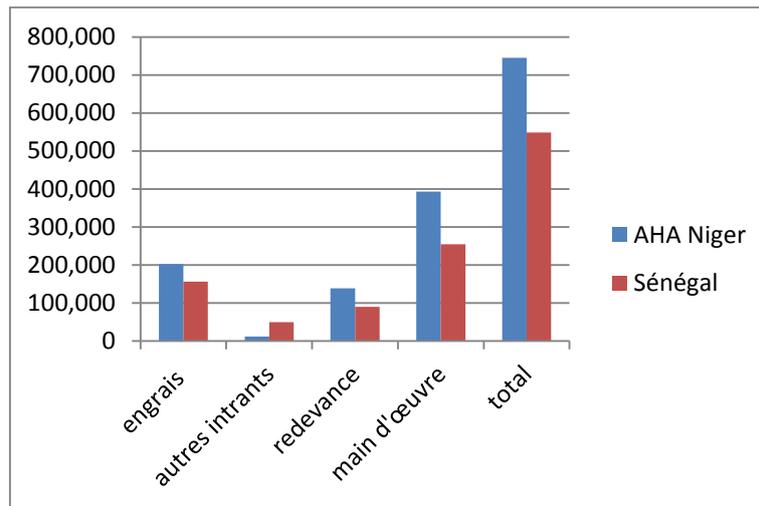
mécaniquement (le coût des prestations étant, pour les besoins de la comparaison, intégrés à la main d'œuvre)

Des coûts de production supérieurs au Niger. Le coût de production à l'hectare est environ 33% plus élevé au Niger. Une analyse plus détaillée permet de voir que les charges hydrauliques et d'entretien des périmètres sont à peu près identiques. En revanche, le surcoût s'explique essentiellement par deux facteurs :

- D'une part la main d'œuvre, plus importante au Niger du fait de l'absence de mécanisation mais surtout plus chère, ce qui peut paraître paradoxal, étant donné le niveau de vie inférieur. La rémunération moyenne par jour de travail salarié est toujours supérieure à 2000 FCFA au Niger, contre à peine 1 000 FCFA au Sénégal. L'utilisation d'une main d'œuvre migrante au Sénégal, alors que l'essentiel des besoins de main d'œuvre sur les périmètres du Niger est assuré par la population du village, peut expliquer ce phénomène. Il peut également être lié au fait que la plupart des salaires sont en fait payés au Niger en paddy, conduisant à une indexation de fait des salaires sur le prix du paddy (qui a doublé en 10 ans). Quoiqu'il en soit ces salaires plus élevés peuvent être considérés comme une forme de solidarité sociale à l'intérieur du village entre ceux qui ont accès à l'irrigation et les autres.
- Un autre facteur de renchérissement au Niger est le fait que la plupart des coûts de production sont payés à travers le crédit informel (à un coût réel du crédit sans doute supérieur au coût du crédit formel, même s'il n'est pas visible en tant que tel, mais fondu dans le coût des facteurs), alors que les producteurs sénégalais ont accès au crédit agricole pour l'ensemble de leurs coûts de production

Des revenus par exploitation supérieurs au Niger. Les coûts de production inférieurs au Sénégal sont plus que compensés par un prix du paddy nettement inférieur, faute de protection naturelle du marché vis-à-vis des importations : le prix moyen de vente du paddy y est de l'ordre de 110 FCFA/kg contre environ 180 FCFA au Niger. Le revenu par producteur est, dans les deux pays de l'ordre de 150 000 FCFA/parcelle (avec des parcelles plus grandes au Sénégal). La double culture pratiquée de façon généralisée au Niger permet toutefois au producteur de toucher deux fois par an son revenu net de 150 000 FCFA, soit un revenu net annuel plus important au Niger

Figure 1: comparaison des coûts de production au Sénégal et au Niger



Sources : élaborations propres du Consultant et données SAED pour le Sénégal

5.4 Coût de revient pour le riz sans maîtrise totale de l'irrigation

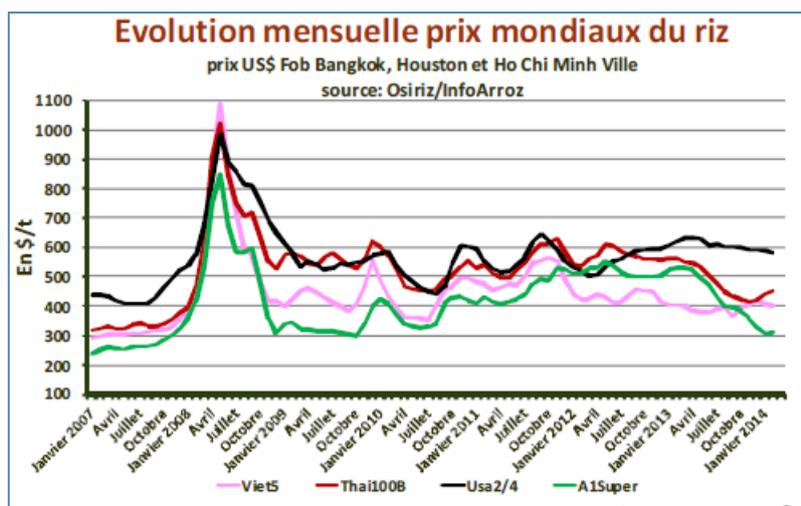
Il y a très peu de données récentes et fiables sur les coûts de production hors périmètres en maîtrise totale. Des études anciennes estiment le coût de production des petits périmètres privés proches de ceux des AHA, ce qui apparaît logique, et doit être toujours vrai, l'itinéraire technique et les coûts d'irrigation étant semblables. Pour la culture de décrue, les rendements et les coûts de production sont largement inférieurs (environ 35 FCFA/kg en 2006, selon l'étude REDES).

6 Le système des prix du riz local et importé

Le prix du riz au Niger, comme dans la plupart des pays de la sous-région, est basé sur le prix de revient du riz importé, qui constitue de loin la principale source d'approvisionnement. Le prix du paddy et du riz local décortiqué est aligné sur le prix du riz importé, tout intégrant les préférences qualitatives des consommateurs, qui induisent une décote plus ou moins importante pour le riz local.

6.1 Le cours mondial du riz

Le cours mondial actuel d'un riz asiatique de type 25% brisure (qualité la plus couramment importée au Niger) est de l'ordre de \$370/tonne, avec des variations conjoncturelles assez marquées, mais une tendance générale relativement stable depuis la flambée des prix de 2008 (voir tableau). Compte tenu du coût de fret et d'assurance et du taux de change, le prix CAF port africain est de l'ordre de 216 FCFA/kg. Ce prix est celui auquel les négociants internationaux vendent le riz, livré port ouest-africain, aux importateurs du Niger.



Source : OSIRIZ

6.2 Formation des prix du riz importé et conditions d'importation

Droits de porte. Le riz importé supporte un droit de douane de 10% (tarif extérieur commun actuel de l'UEMOA, qui doit devenir, à partir de 2015, le tarif extérieur commun de la CEDEAO), auquel s'ajoute les taxes d'importation annexes (prélèvement communautaire et taxe statistique), un prélèvement pour l'organisme de contrôle des importations et un impôt forfaitaire sur les bénéficiaires, qui n'est pas remboursé et constitue donc un droit de porte additionnel. Au total, les droits de porte s'élèvent à 16%. En revanche, la TVA, à laquelle le riz importé était assujéti jusqu'en 2012, n'est plus prélevée.

Prix du riz en gros livré à Niamey. Le riz importé est vendu par les importateurs aux grossistes à un prix moyen de 345 FCFA/kg. Sur la base du cours mondial actuel (environ 216 FCFA/kg CAF port ouest africain), la formation du prix sur le riz importé apparaît comme suit :

Tableau 5 : formation du prix du riz à l'importation

poste	prix (FCFA/kg)
CAF Cotonou	216
transit Cotonou	16
transport Niamey	49
droit de douane (+ taxe contrôle) (14%)	39
ISB (2%)	6
frais financier importateur	6
coût rendu Niamey	332
marge importateur (estimée par différence)	<u>13</u>
prix de vente à grossistes Niamey	345

Source : entretiens avec opérateurs

On note que l'analyse de la formation de prix ne fait pas apparaître de marge excessive au niveau des importateurs, comme pourrait le faire craindre le fait que le marché est dominé par un petit nombre d'opérateurs.

Ce même riz est vendu au sac par les grossistes à environ 350 FCFA/kg sur le marché de Niamey, et au détail à un prix variant de 360 à 400 FCFA selon le lieu et le mode de vente.

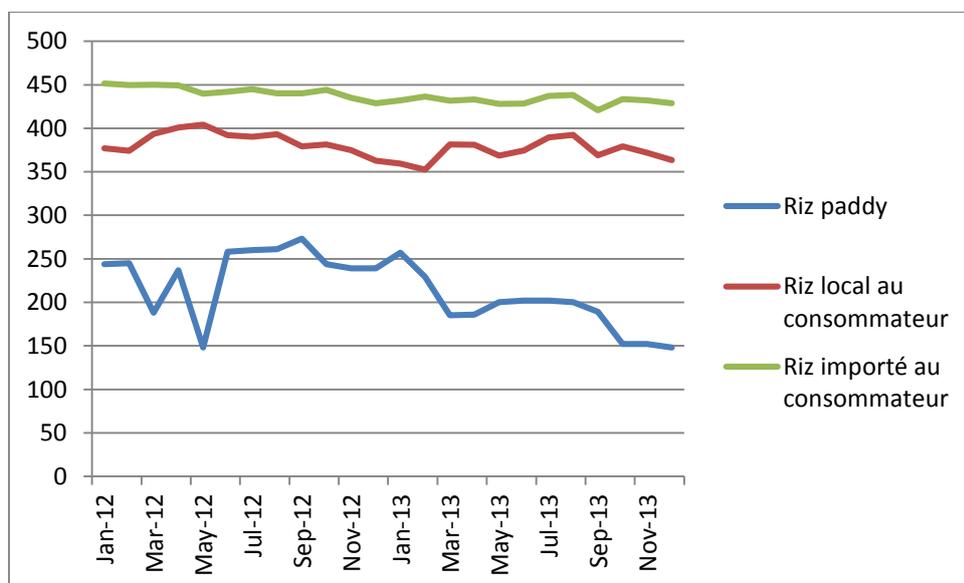
Conditions d'importations. Depuis septembre 2013, les importateurs sont tenus d'acheter 3% du riz qu'ils importent auprès des riziers travaillant le riz local, le bon d'enlèvement auprès du rizier étant nécessaire au dédouanement du riz importé. Cette nouvelle règle n'est cependant, aux dires de RINI que très partiellement appliquée, les quantités achetées par les importateurs ne s'étant élevées qu'à 210 tonnes depuis l'entrée en application de cette règle, alors que les importations se seraient élevées à 154 000 tonnes pendant la même période⁹.

6.3 Prix du paddy et du riz local

Prix contractuel de l'OPVN. Le prix fixé contractuellement entre la FUCOPRI et l'OPVN (pour les quantités commercialisées par ce circuit, qui est très minoritaire) est actuellement de 194,4 FCFA/kg.

Prix du paddy sur le marché informel. Les prix du paddy sur le marché informel sont beaucoup plus difficiles à appréhender. Il semble être égal voire légèrement supérieur au prix contractuel de l'OPVN dans la région de Gaya, comme le suggère le fait que les producteurs préfèrent vendre leur paddy plutôt que de le livrer à la coopérative pour être payé au prix contractuel. Ailleurs, le prix varie entre 150 FCFA à la récolte et 200 FCFA en période de soudure, mais portant sans doute, dans ce dernier cas, sur des très petites quantités. Les relevés effectués par le SIMA (disponibles seulement pour la région de Tillabéry) donnent des indications intéressantes, encore que les prix maximum indiqués doivent être maniés avec précaution, car il s'agit sans doute de prix de vente par des commerçants à des consommateurs ou à des transformatrices sur les marchés ruraux, plutôt que de prix de vente par des producteurs :

Figure 2 : Prix comparés du paddy, du riz artisanal et du riz importé sur les marchés ruraux de Tillabéry



Source : SIMA

⁹ Source : RINI

Ces données, recoupées avec les informations obtenues des commerçants et des producteurs, permettent d'estimer que les prix informels varient entre 150 et 185 FCFA, avec un minimum à la période de la récolte, quand tous les producteurs doivent mettre sur le marché le paddy pour rembourser leurs emprunts. On peut donc en conclure que le prix contractuel de vente par le circuit OPVN est, en règle générale, de 10 à 20 FCFA supérieur au prix du marché.

Prix du riz décortiqué ou étuvé. Les prix du riz artisanal décortiqué ou étuvé sont à peu près identiques, ce qui s'explique par le fait que le surcoût représenté par l'étuvage est compensé par un meilleur rendement au décortilage. Ces prix se situent, d'après les relevés du SIMA (effectués, il convient de le rappeler, sur les marchés ruraux), 10% en dessous du prix du riz importé (soit une décote de 35 à 40 FCFA). La décote est sans doute plus forte sur le marché urbain de la capitale, habitué à un riz homogène et monovariétal.

Au total, la décote subie par le riz local s'explique donc par deux facteurs :

- Une moindre qualité du riz local (manque d'homogénéité variétale, présence de corps étrangers, absence de tri conduisant à un mélange hétérogène de riz entier et de brisures,...), étant donné l'équipement très sommaire des décortiqueuses artisanales (généralement des moulins villageois utilisé pour différents types de céréales et non spécifiquement conçus pour le décortilage du paddy, non équipés d'épierreuses ou triage densimétrique). Ce facteur joue plus particulièrement sur les marchés urbains
- Il s'explique aussi, d'après les opérateurs, par le fait que le riz local est moins sec que le riz importé, et, par conséquent, gonfle moins à la cuisson, ce qui est perçu comme un inconvénient par les consommateurs. On note d'autre part qu'en dehors des populations produisant le riz, le riz local est très mal connu (de nombreuses personnes à Niamey disant n'en ayant jamais goûté), et ses avantages de goût et de fraîcheur très mal mis en valeur, faute de campagne de promotion.

Une situation similaire a été constatée il y a environ une décennie sur le marché de Dakar, où le riz local était peu apprécié. Cette situation a pu être inversée grâce aux efforts de qualité et de marketing déployés par certains usiniers, et le riz local ne supporte désormais plus, à qualité égale, de décote par rapport au riz importé. Le Niger pourrait s'inspirer de cet exemple.

7 La commercialisation du riz local et la crise du système de commercialisation étatique

7.1 L'autoconsommation

En raison de la petite taille des parcelles, une part importante de la production des AHA est destinée à l'autoconsommation des ménages de producteurs. Cette part est généralement estimée à 1/3, soit 7 sacs de 73 kg de paddy par exploitation, soit encore environ 1 tonne par exploitation de 0,25 ha sur les deux cycles de production. Compte tenu d'une taille moyenne des ménages de l'ordre de 10 à 15 personnes, la consommation per capita des ménages d'exploitants est donc particulièrement importante (75 à 100kg/an).

Si l'on suppose le même taux d'autoconsommation pour les petits PIP (dont la taille moyenne est proche de celle des parcelles sur AHA), la quantité de paddy autoconsommée est de l'ordre de 30 000 tonnes.

7.2 Les différents modes de commercialisation

La quantité de paddy commercialisé ressort donc en 2013 à 60 000 tonnes, après déduction de l'autoconsommation. La commercialisation correspond à des logiques différentes :

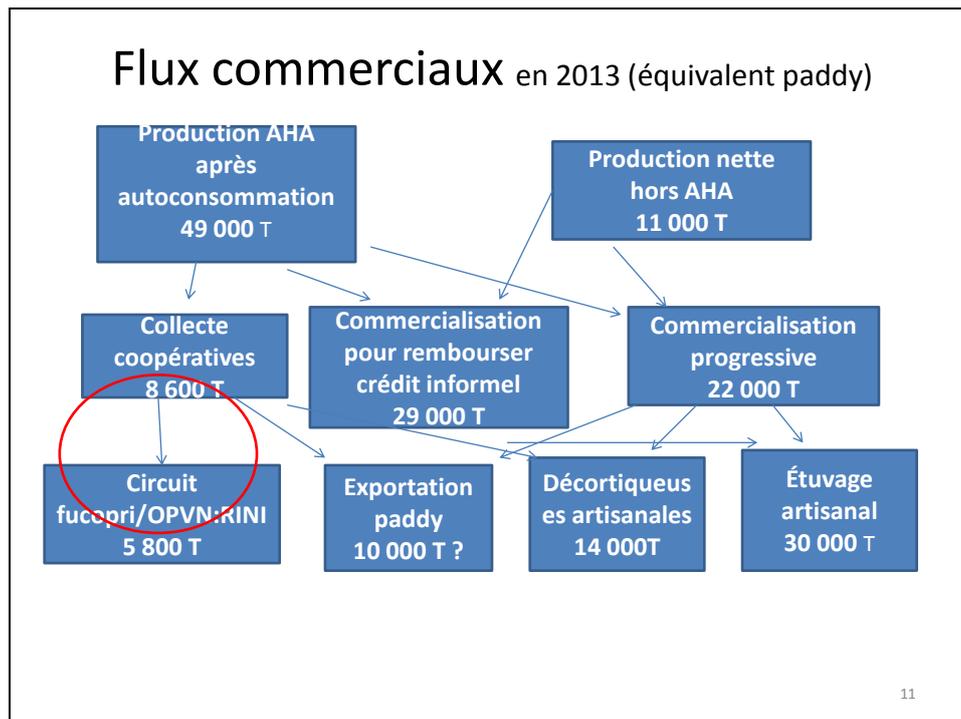
1. **Le circuit étatique.** Les producteurs doivent d'abord payer la redevance (en général sous forme de paddy) et rembourser à la coopérative les engrais livrés. Les quantités collectées par les coopératives dans ce cadre se sont élevées en 2013 à environ 8 600 T (soit environ 20% des quantités commercialisés par le AHA). Les coopératives vendent ce paddy à un prix contractuel fixe, par l'intermédiaire de FUCOPRI, à l'OPVN, qui le fait usiner à façon chez les trois usiniers présents au Niger :
 - Riz Du Niger (RINI), une société d'Etat qui a récemment bénéficié d'un don de la Coopération japonaise pour la construction de 3 usines modernes d'une capacité globale de 34 000 tonnes ; cette société reçoit la majeure partie du paddy à usiner pour l'OPVN (entre 1 000 et 8 000 tonnes selon les années)
 - SOTAGRI et SSL, deux sociétés privées équipées de mini-rizeries relativement anciennes

Le riz une fois usiné est livré à l'OPVN. Celui-ci le vend sur le marché ou le distribue au titre de son programme d'aide aux populations vulnérables à prix modéré.

RINI a également, au cours des dernières années, acheté du paddy aux coopératives, soit sur dotations de l'Etat soit sur prêt bancaire, afin de pallier l'insuffisance des moyens financiers de l'OPVN. La société revend alors le riz usiné sur le marché

2. **Le circuit de remboursement du crédit informel.** Les producteurs, qui se sont endettés auprès des commerçants pour payer les facteurs de production (main d'œuvre et intrants non fournis à crédit par la coopérative), doivent rembourser ceux-ci à la récolte, généralement en leur livrant une partie de leur production, valorisée à un prix qui intègre le coût (caché) du crédit consenti. Ce flux peut représenter près de la moitié des quantités commercialisées (AHA et hors AHA)
3. **La commercialisation non contrainte.** Enfin, le solde après remboursement du crédit informel, paiement à la coopérative et couverture des besoins d'autoconsommation, est commercialisé au fur et à mesure des besoins monétaires du producteur, qui peut ainsi bénéficier de la hausse des prix qui a généralement lieu entre la récolte et la prochaine soudure. C'est ce qu'on pourrait appeler la commercialisation « non contrainte », qui porterait sur un peu plus d'un tiers des quantités commercialisées.

Les flux de ces différents modes de commercialisation sont indiqués sur le tableau ci-dessous, à partir du calcul des coûts d'exploitation et des entretiens menés avec des producteurs :



Comme on le voit, l'essentiel de la commercialisation passe par le circuit traditionnel, le circuit FUCOPRI/OPVN/RINI ne représentant que 10 à 15% de la production commercialisée. Ce circuit traditionnel correspond à plusieurs destinations ou modes de transformation :

- **Les exportations de paddy vers le Nigéria**, qui sont généralement le fait de commerçants nigériens venant s'approvisionner sur les marchés ruraux des régions frontalières, ou directement auprès des producteurs ou de leurs coopératives ; la demande y est forte et les prix offerts attractifs, ainsi que le démontre le fait que les producteurs préfèrent vendre leur paddy et payer leur redevance en espèce.
- **Les quantités achetées par les transformatrices spécialisées dans l'étuvage**, qui représentent au moins les deux tiers des quantités transformées artisanalement. Le riz étuvé artisanalement est commercialisé essentiellement en milieu rural, mais se retrouve aussi en petites quantités sur le marché de Niamey. Il semble correspondre aux habitudes alimentaires de certaines populations, notamment rurales, et constitue le mode de commercialisation dominant du riz local. Le riz étuvé présente l'avantage au plan nutritionnel d'être plus riche en vitamines que le riz décortiqué. Pour les transformatrices, il présente l'avantage d'un meilleur rendement et d'un taux inférieur de brisures lors du décortiquage. Au plan social, l'activité procure un revenu à au moins 1 500 femmes dans les zones de production.

Ce circuit de transformation, qui présente donc de nombreux avantages au plan social et nutritionnel, se heurte à des contraintes fortes : équipement rudimentaire des transformatrices et mauvais rendement calorique des foyers utilisés, technique d'étuvage qui pourrait être largement améliorée moyennant un appui/conseil adéquat, forte dépendance du crédit informel, qui limite la capacité d'activité des femmes transformatrices (elles ne peuvent acheter du paddy qu'après avoir vendu le riz) et génère la présence d'une multiplicité

d'intermédiaires commerciaux assurant une fonction de stockage que les transformatrices ne peuvent assumer

- **Les quantités achetées par les commerçants, qui font décortiquer le riz dans des décortiqueuses villageoises** pour le revendre sur les marchés urbains et ruraux (notamment pour les populations qui n'ont pas l'habitude de consommer le riz étuvé traditionnel). Ce circuit, comme le circuit du riz étuvé, utilise des décortiqueuses rudimentaires, ce qui explique des rendements d'usinage anormalement bas et un riz de qualité médiocre.

7.3 Coûts de commercialisation/transformation des circuits traditionnel et étatique

Le circuit traditionnel. Le circuit traditionnel des décortiqueuses villageoises achète le paddy en moyenne autour de 180 FCFA et revend au détail le riz décortiqué autour de 350 FCFA, voire près de 400 FCFA à certaines époques de l'année en milieu rural. La formation des prix peut être reconstituée comme suit :

Tableau 6 : formation des prix du riz décortiqué

prix paddy bord champs	180
transport à l'usine et pertes (10%)	18
frais de transformation	20
moins récupération du son	10
taux conversion	60%
coût ex décortiqueuse	347
marge de commercialisation	10
coût riz blanc détail	357

Le circuit FUCOPRI/OPVN/RINI. Le coût de revient estimé par le Consultant pour le riz acheté par l'OPVN et usiné à façon par RINI (sur la base des données communiquées par RINI) s'élève à environ 428 FCFA/kg carreau usine. Ce coût est donc très largement supérieur à la fois au coût du circuit traditionnel (de l'ordre de 347 FCFA/kg) et au prix de vente du riz importé en gros (345 FCFA/kg).

Ce coût très élevé s'explique par différents facteurs :

- Le prix de prestation facturé par RINI (selon les dispositions contractuelles avec l'OPVN) est très élevé : 32 FCFA/kg de paddy alors que le coût de prestation d'usinage pratiqué au Sénégal, en Mauritanie et au Mali est de l'ordre de 20 FCFA/kg
- Malgré ce prix très élevé, RINI ne parvient pas à couvrir ses coûts réels d'usinage. Le prix de 32 FCFA a en effet été calculé sur la base d'une activité de 15 000 Tonnes de paddy (pour une capacité de 34 000 tonnes), que l'entreprise est loin d'atteindre (elle a usiné seulement 5 500 tonnes en 2013) ; Il en résulte un coût additionnel, supporté par RINI, de l'ordre de 10 FCFA/kg, correspondant à la sous-utilisation de sa capacité (aggravée par le fait qu'elle fait travailler ses trois usines, ce qui multiplie des charges fixes de l'entreprise)
- Enfin, le rendement à l'usinage, tel qu'il ressort du rapport d'activité de RINI (58%) est très en deça des normes usuelles (autour de 65% pour une rizerie moderne).

Tableau 7 : coût de revient estimé du riz sur le circuit OPVN/RINI

achat	194,4	
commission aux coopératives	4	
transport à l'usine	3,6	moyenne 50 km
frais de manutention	1,4	100/sac x 2
freinte	4,1	2% (estimation du Consultant)
frais de stockage	5	estimation du Consultant
usinage et emballage	32	
surcoût de sous-utilisation	10	estimation du Consultant
moins: récupération du son	-9	
total sortie usine (par kg paddy)	245,5	
taux d'usinage	58%	
total sortie usine (par kg riz)	423	

Source : élaboration propre du consultant

7.4 La crise du système étatique de commercialisation

L'absence de compétitivité du système. Face à un coût de revient de 423 FCFA, l'OPVN vend son riz à un prix subventionné de 260 FCFA dans le cadre de ses distributions alimentaires subventionnées aux populations vulnérables, ce qui entraîne une perte de l'ordre de 163 FCFA/kg, dont une partie est à imputer sur la fonction « sociale » de l'entreprise plutôt que sur le coût de la filière riz.

RINI a défini pour le riz qu'elle transforme pour son propre compte un prix de vente en gros de 362 FCFA/kg (moyenne pondérée entre le prix du riz entier, 380 FCFA et le prix de la brisure, 320 FCFA), d'où une perte moyenne de 60 FCFA/kg. Ce riz a beaucoup de mal à s'écouler sur le marché, compte tenu du prix du riz importé concurrent, et RINI compte essentiellement pour ce faire sur le dispositif de quota de 3% d'enlèvement de riz local obligatoire pour toute importation, système qui, comme on l'a vu, ne fonctionne que très imparfaitement jusqu'à présent.

Si ce système fonctionne à l'avenir, les importateurs devront acheter le riz local au prix de RINI, mais estiment ne pouvoir le revendre, compte tenu de la concurrence du riz importé qu'autour de 320 FCFA. Ils devront donc supporter une perte de 42 FCFA/kg, qu'ils compenseront par une marge additionnelle sur le riz importé.

Au total, le circuit étatique n'est donc pas compétitif vis-à-vis du riz importé, d'une part parce que le prix d'achat du paddy est supérieur au prix du marché, et d'autre part en raison du manque d'efficience économique de la transformation.

En revanche, si le paddy était acheté au prix du marché et si les coûts et les rendements d'usage étaient dans la normale des pays de la sous-région, le riz usiné industriellement parviendrait à un coût sortie usine de l'ordre de 320 FCFA/kg, qui le rendrait compétitif avec le riz importé. Il ne s'agit donc pas d'un manque de compétitivité intrinsèque à la filière.

La crise du système étatique de commercialisation. Le système de commercialisation par l'OPVN a connu, tout particulièrement en 2012 et 2013, une crise qui a eu pour conséquence un affaiblissement des coopératives. La crise est due essentiellement à des restrictions budgétaires qui n'ont pas permis

à l'OPVN d'enlever ou de payer le paddy collecté par les coopératives. Ainsi les coopératives se sont retrouvées fin 2013 avec un stock de paddy non enlevé ou non payé de 5 700 tonnes, que l'OPVN était dans l'impossibilité de traiter, et ce d'autant plus que chaque sac de riz transformé entraîne pour l'entreprise une perte.

Du fait du non enlèvement du stock par l'OPVN, les coopératives se sont trouvées à court de liquidités pour faire face à leurs charges (électricité, salaires,...), et on d'autre part accumulé les arriérés de paiement dus à CAIMA pour les engrais livrés (environ un milliard de FCFA de dettes envers CAIMA). Cette situation a d'autre part pour conséquence d'accroître les difficultés financières de CAIMA.

Cette crise n'est pas due à un problème de mévente du riz local, puisque le circuit traditionnel parvient à écouler, certes à un prix inférieur au prix proposé par l'OPVN, les quantités mises en marché par les producteurs, mais à la difficulté pour l'Etat d'allouer à l'OPVN les ressources budgétaires nécessaires pour acheter et écouler le paddy collecté par les coopératives.

8 Conclusions et pistes de réflexion

8.1 Des fondamentaux économiques satisfaisants

L'analyse montre que les fondamentaux économiques de la filière rizicole sont globalement satisfaisants :

- Les rendements sont élevés et permettent une bonne valorisation des investissements effectués dans les aménagements
- Compte tenu de la protection naturelle du marché lié à l'enclavement du pays, le prix du riz importé est élevé, ce qui se traduit par un prix du paddy local parmi les plus élevés d'Afrique de l'Ouest, et garantit une rentabilité financière et économique satisfaisante de la riziculture (même si, du fait la petite taille des parcelles, le revenu par exploitation reste faible)
- La production locale s'écoule sans problème majeur sur le marché, même si les consommateurs urbains ont une préférence pour le riz importé, se traduisant par une décote du prix du riz local et même si le circuit de commercialisation étatique connaît des difficultés récurrentes en raison de contraintes budgétaire et d'un manque d'efficience

8.2 Un coût modéré pour l'Etat

Le coût pour l'Etat de la filière rizicole est somme toute modéré, et peut être estimé comme suit :

- Le coût des aménagements, à la charge de l'Etat ou des partenaires techniques et financiers, est élevé (environ \$25 000/ha), mais compensé par la durée de vie des aménagements (certains aménagements ont plus de 40 ans et sont toujours fonctionnels) et par les rendements obtenus (12 tonnes/ha/an). L'incidence par kilogramme de paddy produit n'est, sur ces bases que de 25 FCFA/kg, ce qui apparaît faible
- Le coût de la commercialisation par l'OPVN, qui se traduit pour l'Etat par une perte moyenne de l'ordre de 100 FCFA/kg, pèse finalement, compte tenu de l'importance limitée des flux concernés, pour 540 millions à 1 milliards FCFA/an, selon les années (pour une commercialisation de 5 000 à 10 000 tonnes)

- La subvention engrais (de 150 FCFA/kg) représente environ 600 millions de coût pour l'Etat, pour une quantité distribuée de 4 000 tonnes/an
- Le fonctionnement de l'ONAHA, pour sa mission de service public représente un coût pour l'Etat de 750 millions en 2013
- La subvention sur le prix de l'électricité dont bénéficient les périmètres représente un coût de l'ordre de 900 millions/an

Au total, le coût annuel à la charge de l'Etat est donc de l'ordre de 3 milliards, compte non tenu des investissements sur les aménagements

8.3 Absence de besoin de réforme de structure

Au total, l'avenir et le développement de la filière rizicole irriguée ne semble pas dépendre de réforme de structure fondamentale, même si des ajustements doivent être apportés pour résoudre la problématique foncière (qui constitue une contrainte à surmonter pour accroître la superficie aménagée), et pour améliorer l'intervention de l'Etat dans la commercialisation.

8.4 Des améliorations sont toutefois souhaitables

L'analyse suggère les pistes de réflexion suivantes.

A) Explorer des voies nouvelles pour améliorer la commercialisation et la transformation du paddy

Le circuit de commercialisation par l'OPVN (ou par RINI) a certes permis aux coopératives, en leur offrant un débouché garanti à prix fixe, d'intervenir dans la commercialisation groupée et d'écouler facilement le paddy qu'elles collectent auprès de leurs membres. Il est cependant constant que le secteur public est moins efficace que le secteur privé dans des activités de type commercial. Ce circuit a d'autre part montré sa vulnérabilité aux contraintes budgétaires de l'Etat, et les risques que cette vulnérabilité fait courir aux coopératives. Les pertes que ce système génère pour l'Etat risquent d'autre part de croître rapidement à l'avenir, à mesure que les superficies irriguées augmentent, ne faisant qu'augmenter les risques de défaillance du système.

D'autres voies semblent intéressantes à explorer :

- Le secteur de la transformation artisanale (qui transforme 70% du paddy commercialisé) pourrait améliorer considérablement ses performances en termes de capacité d'intervention et de qualité grâce à un appui portant, par exemple, sur l'équipement (foyers améliorés pour l'étuvage, décortiqueuses à rouleaux ou mini-rizeries pour le décorticage), le financement (mise en place de lignes de crédit pour les groupements de transformateurs, permettant d'accroître considérablement la capacité de traitement), et le conseil technique (sur les bonnes pratiques en matière de transformation et d'étuvage).
- L'accès des coopératives à des crédits bancaires de stockage (qui seraient garantis par le stock de paddy) permettrait à ces dernières d'être moins dépendantes des retards de paiement de l'OPVN, d'accroître le volume de leurs achats et d'agir ainsi en faveur d'une régulation des prix. Les coopératives pourraient alors développer des relations contractuelles avec des groupements de transformateurs ou des industriels, ce qui contribuerait, d'une part, à les

renforcer et, d'autre part, à promouvoir des circuits de transformation/commercialisation dans lesquels elles seraient parties prenantes

- La position actuelle quasi-exclusive de RINI, entreprise d'Etat, en tant de transformateur industriel de paddy constitue également une faiblesse du réseau de commercialisation, alors que la production rizicole, à mesure qu'elle se développe, aura de plus en plus besoin d'un secteur industriel performant en termes de coûts et capable de produire un riz de qualité pour conquérir les marchés urbains. Il serait souhaitable de favoriser une certaine concurrence entre opérateurs (par exemple, en permettant aux rizeries privées, sous certaines conditions, d'avoir accès aux appuis en équipements prévus par le don japonais). Une telle concurrence bénéficierait in fine aux producteurs, du fait d'une réduction des marges d'usinage qui permettrait, à prix du marché égal, d'augmenter le prix au producteur

Ces différentes pistes méritent considération, dans la mesure où elles semblent, à moyen et long terme, plus efficaces pour améliorer les revenus des producteurs que la pratique, par le secteur public, de prix d'achat subventionnés par rapport au prix du marché, pour des quantités qui ne concernent que moins de 15% de la production commercialisée et n'ont, de ce fait, qu'un impact très limité sur les revenus des producteurs

B) Le crédit

Dans l'organisation actuelle de la filière, le crédit bancaire pour l'achat des facteurs de production reste très limité, sinon inexistant. Les seuls types de crédit auxquels les producteurs peuvent avoir recours sont, dans ces conditions, le crédit accordé par CAIMA (qui accepte de n'être payée des engrais qu'elle livre qu'à la récolte) et le crédit informel fourni par les commerçants, à un prix inconnu, mais sans doute élevé.

L'amélioration de l'accès au crédit pour les coopératives permettrait de limiter le recours au crédit informel, donc contribuerait à l'amélioration des revenus des producteurs, tout en réduisant les difficultés financières de CAIMA, qui n'aurait alors plus besoin de supporter elle-même la charge du crédit.

Le développement de l'accès au crédit de campagne pour les coopératives, tout comme le développement de l'accès au crédit de commercialisation, impliquent un renforcement de capacité ainsi qu'une amélioration de la gestion de ces dernières, éléments qui apparaissent comme une priorité de toute stratégie d'amélioration des performances de la riziculture irriguée.

C) Distribution des engrais et subvention

On peut enfin s'interroger sur la politique de subvention des engrais à travers la seule CAIMA, qui empêche l'émergence de distributeurs privés et de concurrence, laquelle pourrait être favorable aux producteurs.

On pourrait réfléchir à l'opportunité de s'inspirer de l'expérience de certains pays africains qui ont mis au point une politique de « subvention intelligente » ne créant pas de distorsion sur le marché. Cette politique est fondée sur le principe de coupons distribués directement aux

producteurs, lesquels peuvent en échange obtenir de l'engrais subventionné dans tous les centres de distribution agréés.

Annexe 1 : Bibliographie

Fédération des unions des coopératives des producteurs de riz (fucopri), rapport annuel d'activité, janvier-décembre 2013, Niamey.

Forum national sur la sécurisation du foncier irrigué au Niger, communiqué final, Ministère de l'agriculture du Niger, Global Water Initiative (GWI), l'Union internationale pour la conservation de la nature (UICN), l'Institut international pour l'environnement et le développement (IIED), le Haut-Commissariat à l'Aménagement de la Vallée du Niger (HCAVN) et le Haut-Commissariat à l'Initiative 3N. Mai 2014 Konni.

Office National des Aménagements Hydro – Agricoles (ONAHA), rapport annuel d'activité : exécution d'activités prévues dans le Programme de Travail et Budget Annuel (PTBA), Niamey. Juillet 2013.

République du Niger Ministère de l'agriculture inspection générale des services, Office National des Aménagements Hydro – Agricoles (ONAHA), rapport annuel d'activité, les aspects fonciers des aménagements hydro-agricoles (AHA et fermes). Avril 2014 Niamey.

Le riz du Niger (RINI) S A E M, rapport annuel d'activité ; commercialisation du riz paddy, production, commercialisation des produits finis, gestion administrative et financière. Mars 2013, Niamey.

ALADOUA Saadou, MOSSI Seybou, LEKO Idi, étude sur l'élaboration d'un contrat-type de bail emphytéotique au principe « d'une compensation juste » pour les populations affectées par le barrage de Kandaji. Juillet 2013.

FIDA, Djibo ZANEIDOU, œuvrer pour que les populations rurales se libèrent de la pauvreté. 2012 Niamey.

Le système d'information sur le marché agricole (SIMA), vecteur de l'économie nigérienne, «suivi des marchés céréaliers ». Avril 2010, Niamey.

Centre de prestation de services (CPS), situation des comptes de coopératives au 11/01/2012 Niamey.

Ehrnrooth, Alizée ; Lawali Dambo; and Ronald Jaubert, « Projets et programmes de développement de l'irrigation au Niger (1960-2010) : Eléments pour un bilan », Centre d'Etudes et d'Information sur la Petite Irrigation (2011), Université de Lausanne, Université de Niamey Niger, Confédération suisse, Direction du développement et de la coopération DDC, Niamey.

Fédérations des Unions de Coopératives de Producteurs de Riz du Niger (FUCOPRI)
Rapport d'activités FUCOPRI, AGC Groupe RIZ Bamako 25 – 27 janvier 2011, Bamako.

Food and Agricultural Organization (FAO) of the United Nations (2010), « Etat des Lieux de la riziculture: Cas du Niger », Projet Espagnol sur la riziculture en Afrique de l'Ouest, Niamey.

République du Niger (2005), « Strategie Nationale de Developpement de L'Irrigation et de la Collecte des Eaux de Ruissellement (SCDI/CER) », Ministere du Developpement Agricole, Niamey.

République du Niger, (2009), « Strategie Nationale de Developpement de la Filiere Riz » Ministère du Développement Agricole, Niamey.

République du Niger, (2011), « Etude complémentaire de faisabilité du Programme « Fonds de réhabilitation des périmètres publics irrigués » *Projet de Rapport Final- Tome 1 : Rapport Principal - Autorité du Bassin du Niger (ABN) /Ministère de l'Agriculture (MAG) KfW Entwicklungsbank, rapport prepared by AHT Group ATand Betico, Ingeneers and advisors. Niamey.*

Annexe 2 : Liste des Personnes rencontrées au Niger

Nom	Fonction	Institution
AYOUBA Hassane	Directeur Général	Fédération des Unions Coopératives de Producteurs du Riz : FUCOPRI
HASSANE Mahamadou	Secrétaire Général	Fédération des Unions Coopératives de Producteurs du Riz : FUCOPRI
RENAULT Philippe	Directeur	Agence française de développement : AFD
BETY Ali	Expert sectoriel Développement Rural, Environnemental et Projets Régionaux	Agence française de développement : AFD
AMADOU Moussa	Directeur Général : Ingénieur du Génie Rural	Ministère de l'Agriculture-Direction Générale du Génie Rural. MA-DGGR
ALIOU Kouré	Directeur Général	Office National des Aménagements Hydro-Agricoles : ONAHA
SAMINOUE Elhadj	Directeur de la mise en valeur	Office National des Aménagements Hydro-Agricoles : ONAHA
SOULEYMANE Alassane	Directeur Général	Office des produits vivriers du Niger : OPVN
MOUNKAILA El hadj Maliki	Directeur Administratif et Financier	Office des Produits Vivriers du Niger : OPVN
ASSOUMANE Amadou Tinny	Secrétaire Général Fédéral	Agence nigérienne de promotion de l'irrigation privée : ANPIP et directeur de SSL
SIDI Abdou	Directeur Général	Central d'Approvisionnement en Intrants et Matériels Agricoles : CAIMA
MAMAÏ ALIMI Omar	Administrateur délégué	Le Riz du Niger SAEM : RINI
MHAMED ELMOCTAR Youssouf	Président du Conseil d'Administration	Le Riz du Niger SAEM : RINI

DELMAS Patrick	Assistant Technique : PASR / COWI	Réseau National des Chambres d'Agriculture du Niger : RECA
BRON-SAÏDATOU Florence	Assistant Technique	Secrétariat Permanent du Code Rural : SPCR
ADDOH Sani Laouali	Coordonnateur	Système d'Information sur les Marchés Agricoles : SIMA
ALHOUSSEÏNI Ahmed	Directeur Général	ETS BABA AHMED ISSA : Commerce Importation-Exportation
SKINNER Jannie	Coordinateur Régional	Institut International pour l'Environnement et Développement : IIED
KOUNDOUNO Jérôme	Coordinateur Régional	Union Internationale pour la Conservation de la Nature : UICN