

ANALYSE DES SYSTÈMES DE MARCHES

NIGER

Analyse des systèmes de marchés dans le cadre de l'appui
aux moyens de subsistance des réfugiés Maliens au Niger

Fayçal Siddikou Boureima,
Consultant Indépendant

Avec le soutien de:
Alhassane Moussa, HCR, Niger
Nadja Nutz, BIT, Genève

ANALYSE DES SYSTÈMES DE MARCHES

NIGER

**Analyse des systèmes de marchés dans le cadre de l'appui
aux moyens de subsistance des réfugiés Maliens au Niger**

Copyright © Organisation internationale du Travail 2019

Première édition 2019

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole no 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être envoyée à Publications du BIT (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel à rights@ilo.org. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

Bibliothèques, institutions et autres utilisateurs enregistrés auprès d'un organisme de gestion des droits de reproduction ne peuvent faire des copies qu'en accord avec les conditions et droits qui leur ont été octroyés. Consultez le site www.ifro.org afin de trouver l'organisme responsable de la gestion des droits de reproduction dans votre pays.

ISBN : 978-92-2-133117-9 (web pdf)

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs, et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Pour toute information sur les publications et les produits numériques du Bureau international du Travail, consultez notre site Web www.ilo.org/publns.

Imprimé en Suisse

TABLE DES MATIÈRES

GLOSSAIRE.....	vi
SECTION 1:	
INTRODUCTION.....	1
1.1 OBJECTIFS DE LA MISSION.....	1
1.2 APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE.....	2
SECTION 2:	
CONTEXTE NATIONAL.....	5
2.1 CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE.....	5
2.2 SERVICES DE SOUTIENS EXISTANTS.....	5
SECTION 3:	
LES RÉGIONS CIBLÉES.....	9
3.1 RÉGION DE TILLABÉRY.....	9
3.2 RÉGION DE TAHOUA.....	10
ANALYSE PAR DÉPARTEMENT D'ACCUEIL DES REFUGIÉS.....	13
SECTION 4:	
DÉPARTEMENT D'AYOROU.....	15
4.1 ANALYSE DU GROUPE CIBLE.....	16
4.2 ANALYSE DES PRINCIPALES FILIÈRES DU DÉPARTEMENT (CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS) ET IDENTIFICATION DES FILIÈRES PORTEUSES..	18
4.3 ANALYSE DU MARCHÉ.....	23
4.4 OPPORTUNITÉS D'INTERVENTIONS.....	24
SECTION 5:	
DÉPARTEMENT DE OUALLAM.....	29
5.1 ANALYSE DU GROUPE CIBLE.....	30
5.2 ANALYSE DES PRINCIPALES FILIÈRES DU DÉPARTEMENT (CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS).....	31
5.3 ANALYSE DU MARCHÉ.....	36
5.4 OPPORTUNITÉS D'INTERVENTIONS.....	37
SECTION 6:	
DÉPARTEMENT DE ABALA.....	39
6.1 ANALYSE DU GROUPE CIBLE.....	40
6.2 ANALYSE DES PRINCIPALES FILIÈRES DU DÉPARTEMENT (CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS).....	41
6.3 ANALYSE DU MARCHÉ.....	45
6.4 OPPORTUNITÉS D'INTERVENTIONS.....	46
SECTION 7:	
DÉPARTEMENT DE TILLIA.....	49
7.1 ANALYSE DU GROUPE CIBLE.....	50
7.2 ANALYSE DES PRINCIPALES FILIÈRES DU DÉPARTEMENT (CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS).....	52
7.3 ANALYSE DU MARCHÉ.....	55
7.4 OPPORTUNITÉS D'INTERVENTIONS.....	56
SECTION 8:	
SYNTHÈSE ET RECOMMANDATIONS.....	57
8.1 CRÉATION D'UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE AUX INTERVENTIONS POUR L'AUTONOMISATION DES REFUGIÉS....	58
8.2 SYNTHÈSES DES PROPOSITIONS D'INTERVENTIONS POUR L'AUTONOMISATION DES REFUGIÉS.....	59
BIBLIOGRAPHIE.....	64

GLOSSAIRE

AGRs	Activités Génératrices de Revenus
AREN	Association pour la Redynamisation de l'Élevage au Niger
BIT	Bureau International du Travail
BOA	Bank Of Africa
CMANI	Chambre des Métiers de l'Artisanat du Niger
COFEDEP	Commission Foncière Départementale
CRA	Chambre Régionale de l'Agriculture
DRA	Direction Régionale de l'Agriculture
DDA	Direction départementale de l'Agriculture
DDE	Direction Départementale de l'Environnement
DDEL	Direction Départementale de l'Élevage
DREP/T	Direction Régionale de l'Enseignement Professionnel et Technique
FAFPA	Fond d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage
HCR	Haut-Commissariat des Nations Unies pour les Réfugiés
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PANA	Programme d'Action National d'Adaptation
PASEC	Projet d'Appui à l'Agriculture Sensible aux Risques Climatiques
PIV	Points d'Information Villageois
PPAAO	Projet de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest
Promap	Programme Nigéro-Allemand de Promotion de l'agriculture Productive
RECA	Réseau des Chambres d'Agriculture
ZAR	Zone d'Accueil des Réfugiés

INTRODUCTION

Les déplacements des populations, des zones en situations de crise vers des zones potentiellement plus sécurisées, aboutissent souvent à des situations d'urgence nécessitant une assistance humanitaire. L'appui aux moyens de subsistance est une composante essentielle de l'assistance humanitaire d'urgence. Bien qu'indispensable dans les périodes de crise, l'assistanat à lui seul n'est ni tenable encore moins durable. Les appuis des donateurs sont souvent limités et diminuent progressivement dans le temps. Aussi, les bénéficiaires aspireront avec le temps à une vie plus autonome qui leur permettra de produire eux-mêmes leurs moyens de subsistance.

Cependant, la transition de l'assistanat vers l'autonomisation nécessite un certain nombre de préalables. Les réfugiés sont des acteurs économiques (réels ou potentiels) d'un système de marché complexe avec plusieurs acteurs et fonctions. Un accompagnement durable de ces réfugiés vers l'autonomie ne peut se passer d'une analyse de ces systèmes de marché dans une perspective « chaîne de valeur ».

Pour être durable, les interventions doivent être basées sur une connaissance des contraintes mais aussi des opportunités que présentent les principales filières de l'économie locale (voire même régionale) afin d'identifier les meilleures opportunités de créations d'emploi et/ou de business durables aussi bien pour les réfugiés que pour les populations hôtes.

C'est dans cette optique, que le HCR (l'Agence des Nations Unies pour les Réfugiés) en partenariat avec le BIT, a commandité une analyse des systèmes de marchés dans le cadre de l'appui aux moyens de subsistance des réfugiés Maliens dans les régions de Tillabéry et de Tahoua au Niger.

Les résultats de cette analyse et les recommandations qui en seront issues serviront à améliorer l'impact et la durabilité des interventions du HCR en faveur des réfugiés.

1.1 Objectifs de la mission

L'objectif global de cette mission est de mener une analyse des systèmes de marché qui est composée de deux analyses distinctes mais interconnectées: une évaluation socio-économique et une analyse du contexte d'une part, ainsi qu'une étude de marché et de chaîne de valeur d'autre part. Le but de l'évaluation socio-économique et de l'analyse du contexte est de récolter des informations relatives aux caractéristiques et au parcours du groupe cible, au milieu socio-économique dans lequel ses membres

parviennent à gagner leur vie ainsi qu'au cadre juridique et aux fonctions de soutien disponibles pour les réfugiés.

Des études récentes (HCR et BIT, 2017; CNES-Bozari, 2018; Mbom et al, 2015) ont permis de faire un profilage socio-économique des réfugiés maliens au Niger qui a servi de base à cette analyse. Ces études ont aussi permis de pré-identifier un certain nombre de filières; à savoir l'élevage, l'agriculture, l'artisanat et le commerce; qui ont fait l'objet d'une attention particulière dans l'analyse des systèmes de marché.

Ainsi, cette analyse s'est focalisée sur:

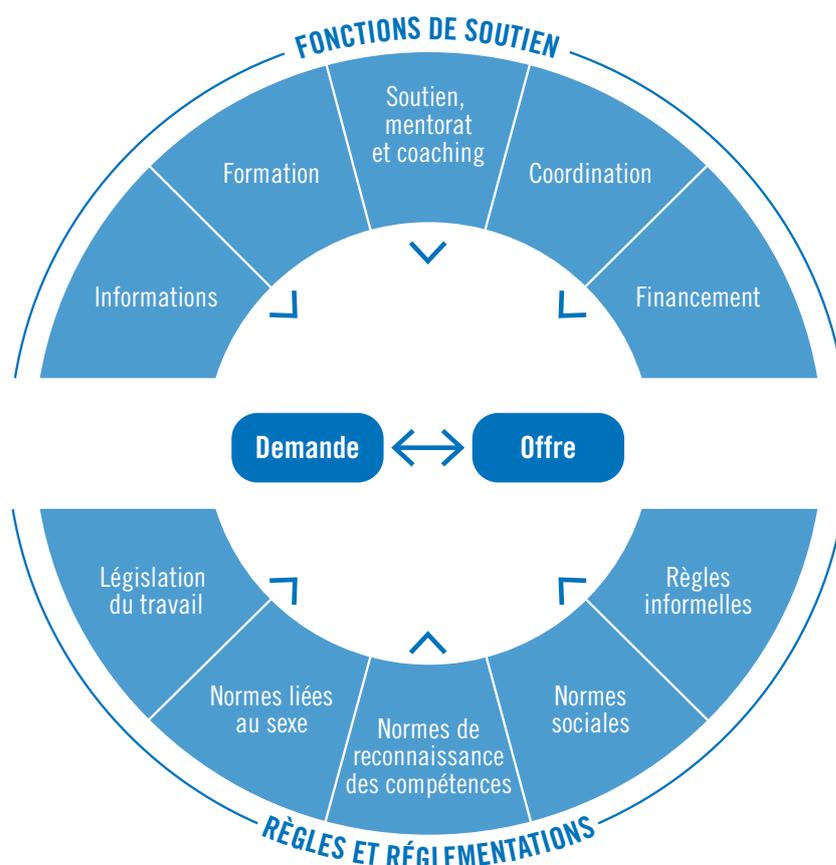
- Une analyse du contexte national et des services de soutiens au développement des filières agricoles et d'élevage surtout
- Une analyse contextuelle de chaque département d'accueil des réfugiés en termes de contraintes et d'opportunités pour le développement de filières porteuses
- Une analyse du groupe cible, les réfugiés, par site d'accueil en termes de savoir-faire, d'aspirations, et d'accès aux services de soutien et aux réseaux sociaux
- Une analyse des principales filières par département enfin d'identifier celles qui offrent le plus d'opportunités pour une insertion socio-économique des réfugiés et une amélioration de la situation des populations hôtes
- Une analyse des principaux flux entrant et sortant des marchés locaux auxquels sont connectées les filières identifiées ainsi que la dynamique de ces marchés
- Et enfin, des propositions d'interventions en faveur des réfugiés et des populations hôtes basées sur les analyses sus-citées.

1.2 Approche méthodologique

Le Guide des Interventions d'Appui aux Moyens de Subsistance Axées sur le Marché en Faveur des Réfugiés (HCR, BIT, 2017) a été le principal outil méthodologique utilisé pour faire cette étude. Il permet de faire une analyse de système de marché qui va au-delà d'une analyse classique de l'offre et de la demande et s'inscrit dans une approche plus globale d'analyse de l'ensemble de l'écosystème (fonctions des soutiens, règles et réglementations) qui entoure le marché afin d'identifier les meilleures opportunités d'intervention en faveur des réfugiés (**Figure 1**).

Les questions de ce guide ont été adaptées au contexte des réfugiés Maliens vivant dans les trois camps de la région de Tillabéry et dans la Zone d'Accueil des Réfugiés (ZAR) de Intikane dans la région de Tahoua.

Figure 1: Cadre des systèmes de marché adapté aux moyens de subsistance des réfugiés (BIT, 2016)



Cette approche méthodologique a été déclinée suivant les étapes suivantes:

- Une analyse bibliographique qui a permis d'identifier les principales sources d'information sur le profilage socio-économique des réfugiés Maliens au Niger ainsi que les filières porteuses des opportunités d'insertion de ces derniers
- Deux briefings avec le BIT à Genève et le HCR à Niamey qui ont permis de mieux préciser les attentes de ces deux institutions et d'affiner la stratégie de mise en œuvre de la démarche méthodologique sur le terrain
- Rencontres avec les principales parties prenantes (Le Réseau des Chambres d'Agriculture (RECA), le Programme Alimentaire Mondial (PAM), Le Ministère de l'Élevage et l'Agriculture, L'Association pour la Redynamisation de l'Élevage au Niger (AREN), etc.) à Niamey
- Rencontres avec les autorités administratives (Gouvernorats, Préfectures, Mairies), les services techniques déconcentrés (Directions Régionales de l'Agriculture et élevage, Directions Départementales de l'Agriculture, de l'Élevage, et de l'Environnement, etc) et les institutions (ONG, Associations, Institutions Internationales, Institutions de microfinance, etc.) qui interviennent sur le terrain en faveur des réfugiés et/ou des populations hôtes à Ayorou, Mangaïzé, Abala et Intikane
- Focus-groups avec les réfugiés au niveau des trois camps de la région de Tillabéry et la ZAR d'Intikane (Tahoua)
- Rencontres et discussions avec les groupements, les associations de producteurs, les coopératives et les autres acteurs économiques des départements d'Ayorou, Mangaïzé, Abala et Intikane
- Visite des marchés hebdomadaires d'Ayorou, Mangaïzé, Abala et Intikane et discussions avec les acteurs des marchés (commerçants, intermédiaires, transporteurs, gestionnaires de marché, etc.).

CONTEXTE NATIONAL

2.1 Contexte réglementaire

Les réfugiés Maliens au Niger sont des ressortissants d'un pays membre de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Ils bénéficient à ce titre des mêmes droits que tous les ressortissants de la CEDEAO à savoir le droit de travailler, d'exercer une activité lucrative et de bénéficier des services de soutien étatiques et non-étatiques.

Dans la réalité, il existe peu d'opportunités d'emploi pour les réfugiés. Les employeurs potentiels ignorent souvent la réglementation communautaire et pensent qu'il leur faudrait faire des démarches supplémentaires pour embaucher un réfugié. Les réfugiés, eux-mêmes, ignorent souvent qu'ils ont les mêmes droits que les locaux. Pour preuve, aucun des réfugiés rencontrés n'a essayé de trouver un crédit auprès d'une Institution de Microfinance (IMF) pour financer ses activités.

2.2 Services de soutiens existants

L'agriculture et l'élevage au Niger bénéficient de plus en plus de systèmes d'information et de service de vulgarisation utilisant les nouvelles technologies d'information et de la communication. Ces services peuvent faciliter l'accès à des informations techniques et de marché permettant aux producteurs de non seulement améliorer leur rendement mais aussi et surtout d'adopter la meilleure stratégie d'écoulement de leur production. A titre illustratif, trois services de soutiens seront décrits dans ce paragraphe, à savoir:

- Le système d'information sur les marchés et prix des produits maraîchers
- Le Système d'Information sur le Marché du bétail (SIM Bétail)
- Le programme e-extension Niger.

2.2.1 Système d'information sur les marchés des produits maraîchers

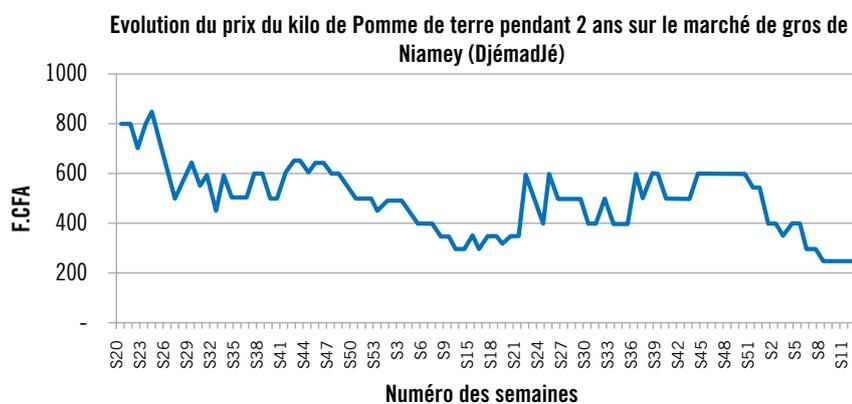
Le système d'information sur les marchés et prix des produits maraîchers est une initiative du RECA et du Programme Nigéro-Allemand de Promotion de l'agriculture Productive (Promap). C'est un système d'information sur les prix des produits maraîchers au profit des producteurs de la région de Tillabéry (**Figure 2**). Ce système d'information a fonctionné de 2007 à 2013 et a couvert 18 Marchés. Les informations sur les prix des produits maraîchers

sont collectées par des animateurs des Points d'Information Villageois (PIV) formés et rémunérés à cet effet. Les informations collectées par les PIV sont transmises au RECA qui organise leur diffusion sur les ondes nationales en trois langues (Haoussa, Zarma et Français) tous les jeudis. Ces diffusions, qui coutent 200 000 FCFA/mois (Note d'information du RECA du 14 Janvier 2015) ont été arrêtées en 2010 par manque de moyens. A partir de 2010, ce service est devenu payant à travers un sms fourni par l'opérateur Orange et qui coûtait 100 FCFA. Le SMS donnait les prix de l'oignon, du niébé, du sésame et des engrais sur demande. Le RECA était en charge de l'actualisation hebdomadaire des données contre une rémunération à hauteur de 30% des sommes collectées par l'opérateur téléphonique. Cette deuxième forme de diffusion de l'information s'est aussi arrêtée en 2013.

Selon les experts du RECA, cette initiative s'est arrêtée pour trois raisons qui sont:

- Les informations collectées et diffusées sont identiques à celles d'un système existant qui s'appelle le SIMA (Système d'Information sur les Marchés Agricoles)
- Les informations ne concernaient que les prix sans analyses complémentaires sur l'offre et la demande
- Le RECA manque de moyens pour développer un système d'information plus adaptés à la demande des producteurs et des organisations paysannes.

Figure 2: Suivi hebdomadaire de l'évolution des prix des produits maraîchers sur les marchés (RECA, 2015)



2.2.2 Système d'information sur les marchés à bétail (SIM Bétail)

La mise en place du SIM Bétail au Niger remonte au lendemain de la grande sécheresse 1983-1984. Il a été mis en place à titre pilote dans les régions de Tahoua et Agadez pour un meilleur suivi des indicateurs de l'économie pastorale (Atté Issa, 2017). Il a été élargi au marché national entre 1988 et 1991 avec une cinquantaine de marchés couverts. Le nombre de marché couverts a été réduit en 1999 suite à des problèmes de financement.

Le SIM Bétail est constitué d'un réseau de 85 enquêteurs, 9 contrôleurs régionaux et une équipe centrale de 10 membres qui collectent, traitent et diffusent les informations sur les prix du bétail sur pied et des sous-produits de l'élevage (**Figure 3**). Le SIM Bétail fournit aussi des analyses de l'offre et de la demande permettant d'anticiper des situations de crise alimentaire par une observation soutenue des marchés et de faire de l'aide à la décision aux responsables du secteur de l'élevage.

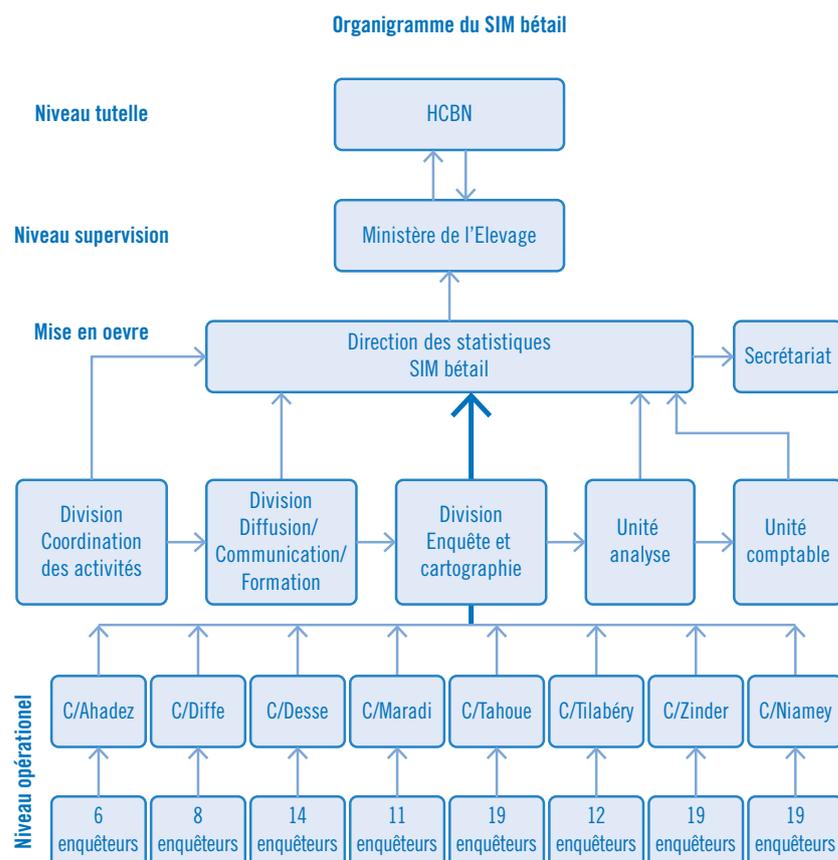
Les produits du SIM Bétail sont diffusés par l'intermédiaire de supports écrits (flash info, bulletin mensuel, bulletin de campagne, annuaire (rapport annuel), bulletins de campagne) et oraux (communiqués radios en langue nationale; Voie orale au niveau des marchés, des zones de concentrations, à l'occasion des foires, fêtes d'éleveurs, etc).

Les informations collectées et diffusées par le SIM Bétail sont destinées aux décideurs, aux partenaires au développement, les acteurs directs du marché du bétail, l'institut national de la statistique, les systèmes d'information sur le marché nationaux et régionaux, les assurances, la recherche, les consultants, les institutions bancaires, etc.

Un projet-pilote en collaboration avec l'opérateur téléphonique ORANGE-NIGER a aussi permis d'essayer la diffusion par SMS et par serveur vocal. Cependant, le projet pilote n'a pas eu de suite pour des problèmes de financement.

Malgré les atouts du SIM Bétail en termes de maîtrise de la collecte, du traitement et de la diffusion de l'information; il reste confronté à des grosses contraintes comme le faible taux de couverture des marchés, un financement qui dépend essentiellement de l'aide extérieure, et des problèmes de capacités techniques de traitement et de diffusion de l'information.

Figure 3: Système d'information sur le marché du bétail (MAE Niger, 2018)



2.2.3 Programme e-extension Niger

Le centre d'appel pour un conseil agricole à distance est le premier outil de vulgarisation agricole à distance (e-extension) mis en place au Niger. Il a été développé dans le cadre du Projet d'Appui à l'Agriculture Sensible aux Risques Climatiques (PASEC) et du Projet de Productivité Agricole

en Afrique de l'Ouest (PPAAO). Il est animé par le RECA, les Chambres Régionales d'Agriculture (CRA) et leurs partenaires. Ce système d'assistance à distance des agriculteurs (**Figure 4**) permet de surmonter deux difficultés majeures qui sont:

- La vaste étendue du territoire nationale et les grandes distances entre les villages agricoles qui constituent un vrai challenge pour les conseillers agricoles. En effet, le nombre de conseillers agricoles, environ 2000, est d'ailleurs très en deçà des au besoin du pays
- La demande croissante de conseil agricole alors que le financement de ce service a tendance à baisser.

Ce service a aussi l'avantage de fonctionner avec tous les opérateurs de téléphonie du pays et avec whatsapp qui est la solution la moins chère du marché. En effet, WhatsApp est utilisé aussi bien en milieu urbain que rural et à l'avantage de fonctionner en échange vocal avec la possibilité d'utiliser des photos pour mieux expliquer les besoins des producteurs ou les conseils des techniciens. Selon la complexité du problème, le conseiller agricole peut soit répondre directement à la question du producteur ou la transmettre vers un réseau d'experts qui traitera la question. Dans le second cas, le réseau d'experts fera un retour au conseiller qui rappellera le producteur pour lui donner la réponse à sa question.

Figure 4: Programme e-extension Niger (RECA, 2018)



Le centre d'appel fonctionne de 8h 30 mn à 17h30 mn et du Lundi au Vendredi en Français, en Haoussa et en Zarma. De septembre 2017 à Septembre 2018, le programme e-extension a reçu 8355 appels dont 2411 appels téléphoniques et 5944 appels WhatsApp (RECA, 2018). Les informations fournies vont de la protection des cultures irriguées au choix des variétés et semences en passant par la situation des prix et les tendances sur les marchés.

Le programme e-extension diffuse aussi les informations à travers des émissions radio. Au total, 6482 diffusions ont été réalisées dans des radios communautaires de 5 régions du pays (RECA, 2018).

LES RÉGIONS CIBLÉES

3.1 Région de Tillabéry

La région de Tillabéry est une région agro-sylvo-pastorale par Excellence. L'agriculture, l'élevage, le maraîchage et la pisciculture sont les principales filières de la région. Ces filières, elles-mêmes, se déclinent en sous-filière dans les différents départements de la région et cela, selon les pratiques locales et l'organisation des marchés locaux qui sont souvent hebdomadaires.

La riziculture est l'une des principales cultures de la région du fleuve. Elle se pratique sur plus de 500 km le long du fleuve, sur 32 périmètres rizicoles avec une superficie totale de 9544, 56 ha et occupent plus de 27 000 exploitants. Les rendements sont en moyenne assez faibles (1,5 tonne/ha) mais restent comparables aux moyennes de la région Ouest-Africaine en riziculture fluvial sans maîtrise de l'eau (CRA Tillabéry, 2018). La culture du riz dans la région est essentiellement vivrière et constitue la culture pivot. Les autres cultures commerciales deviennent possibles grâce au tapis de sécurité que constitue le riz pour la famille.

Ainsi, toute politique de développement de culture commerciale dans cette région doit prendre en compte le riz. En effet, sans développement de la filière riz destinée essentiellement à l'autoconsommation, les cultures commerciales à elles seules ne suffiront pas pour nourrir les populations du bord du fleuve.

A cette culture vivrière de base, s'ajoutent plusieurs cultures commerciales qui se font essentiellement en maraîchage. Parmi ces cultures de maraîchage, l'oignon (dans le département de Ayorou surtout) présente des potentialités très intéressantes que les producteurs ont du mal à exploiter à cause de certains problèmes structurels.

Une filière qui promet des lendemains meilleurs, si la dynamique actuelle est soutenue, est la pisciculture. Grâce à la mise en place de la plateforme innovation pisciculture dans la région de Tillabéry en 2017 avec le soutien financier du PPAO, cette chaîne de valeur bénéficie d'un début de structuration et d'un encadrement technique de la CRA en concertation avec les autorités administratives et les services techniques de la région. La plateforme appuie et accompagne près de 600 acteurs à travers 5 organisations de pisciculture et des mareyeuses dans la région qui sont:¹

1. http://ppao-niger.org/index.php?option=com_content&view=article&id=212:journee-portes-ouvertes-sur-les-etangs-piscicoles-de-galla-kaina&catid=91&Itemid=483, visité le 06/12/2018

- La Fédération Nationale des Groupements des Pêcheurs du Niger (FNGN) de Kollo
- L'Union Dabari de Kokomani
- L'Union Faranmaka de Tillabéri
- L'Union Margou de Boubon
- L'Union Gagassiney
- l'ONG ADA (Association Des Aquaculteurs)
- La ferme « ma terre ma richesse » de Niamey.

La partie Nord de la région de Tillabéry allant de Inatès jusqu'à Abala est une zone d'élevage par excellence. L'élevage peut être extensif (transhumance) ou semi-extensif (pâturage le jour et retour à l'enclos le soir avec complémentation) et constitue l'un des principaux poumons de l'économie de la région. Cependant la filière élevage est celle qui souffre le plus du contexte sécuritaire actuel qui rend la transhumance pratiquement impossible. Si la filière Elevage souffre de l'insécurité et d'autres problèmes plus structurels (pénurie aliment bétail, conflits avec les agriculteurs, respect des dates d'ouverture et de fermeture de la transhumance, balisage des couloirs de passage, etc), elle est aussi l'une des filières les plus organisées avec des associations comme l'AREN (Association pour la Redynamisation de l'Elevage au Niger) qui compte plus de 3000 groupement d'éleveurs au Niger. Cette association arrive à faire un travail de plaidoyer (droit à la mobilité, concertation pour la promotion de l'élevage transfrontalier), d'organisation (système d'information sur les points d'eau et le fourrage, scolarisation en milieu nomade, prévention des conflits...) et de développement de la filière (banque aliment bétail, couverture vétérinaire, gestion des marchés...).

Trois départements de la région de Tillabéry sont inclus dans le périmètre de l'étude: Il s'agit de Ayorou abritant le camp de réfugiés de Tabarey-barey, le département de Ouallam abritant le camp de réfugiés de Mangaïzé, et le département d'Abala abritant le camp de réfugiés d'Abala.

3.2 Région de Tahoua

Tahoua est une grande zone pastorale qui approvisionne en bétail des grands marchés comme le Nigéria et la ville de Niamey surtout en périodes des fêtes. Les projections 2018 de la Direction Régionale de l'Agriculture font état de presque une dizaine de million de gros et petits ruminants dans la région.

Les sous-produits de l'élevage, le lait de chamelle et le fromage sec, jouent aussi un grand rôle dans l'économie de la région. La création des mini-laiteries fait partie actuellement des activités porteuses de la région.

L'aliment bétail, le transport et la chaîne du froid sont les principales contraintes auxquelles font face la filière élevage et la valorisation de ses sous-produits.

L'agriculture pluviale et le maraîchage sont bien développés dans la région aussi. Les principales spéculations sont l'oignon, la tomate et la pomme de terre. Mais la loi N°61-05 du 26 mai 1961 limite la zone agricole dans la région de Tahoua à Tabalak. Toutes les zones situées au Nord de Tabalak sont considérées par cette loi comme des zones pastorales par excellence. Le département de Tilia dont fait partie la ZAR d'Intikane est donc légalement une zone pastorale. Cette contrainte légale limite le développement de l'agriculture à Intikane.

L'artisanat (maroquinerie, vannerie, bijouterie, habillement) est aussi un de secteurs porteurs de la région. Il représente 21% du PIB de la région selon la Direction Régionale de l'artisanat.

La loi N°2012-33 du 05 juin 2012 portant création de l'institution attribue à la CMANI la mission suivante: « contribuer à une meilleure organisation, à la modernisation, à la compétitivité du secteur de l'artisanat en jouant le rôle d'Interface entre les pouvoirs publics, les partenaires techniques et financiers et les organisations professionnelles d'artisans ».

Cette filière bénéficie d'une bonne structuration grâce au travail de la chambre régionale de l'artisanat et de la fédération régionale de l'artisanat avec l'appui de la Chambre Nationale des Métiers de l'Artisanat du Niger (CMANI). Les réfugiés artisans des régions (Tillabéry et Tahoua) arrivent à participer à des foires régionales, nationales et internationales avec un grand réseau Ouest-africain au même titre que les artisans Nigériens. Cela leur permet aussi de créer un grand réseau de distribution de leurs produits. A titre illustratif, un client Allemand avait commandé auprès des artisans de Tahoua un lot de 6000 pièces de porte-clés et porte-tabac pendant la réalisation de cette étude. À cela s'ajoute la coopération décentralisée entre Tahoua et certaines villes maghrébines. L'un des défis de cette filière est l'accès à des financements conséquents permettant d'acheter des équipements et de la matière première. La CMANI travaille actuellement avec la BOA (Bank Of Africa) pour faciliter l'accès des artisans à des financements plus conséquents.

**ANALYSE
PAR DÉPARTEMENT
D'ACCUEIL
DES REFUGIÉS**

DÉPARTEMENT D'AYOROU

Le processus d'autonomisation des réfugiés maliens est actuellement enclenché dans le département d'Ayorou à travers l'ancien projet d'autonomisation et la coexistence pacifique des réfugiés maliens du camp de Tabareybarey Ayorou. Le HCR et la Mairie de Ayorou travaillent actuellement sur un projet de lotissement en faveur des réfugiés et des populations locales. Un lotissement de terrain (habitat/Equipements/voirie et espace vert), avec une superficie de 82ha10a74ca a permis d'attribuer 450 parcelles de 200 m² à 450 familles (400 ménages Réfugiés et 50 ménages vulnérables de la communauté d'accueil y compris la construction de 450 habitations (**Figure 5**) avec des actes de cession), a été mis à la disposition de la Mairie Ayorou sur initiative de l'UN HCR et son partenaire Plan International.

Figure 5: Site urbanisé pour réfugiés maliens et autochtones e de Ayorou



Le site urbanisé bénéficie aussi d'un bloc administratif constitué d'une maison d'arrêt et un tribunal (déjà construits) qui serviront aussi pour le département d'Ayorou.

Figure 6: Bloc administratif du site urbanisé pour les réfugiés maliens et les autochtones de Ayorou



Des infrastructures de développement comme un château d'eau (**Figure 7**, déjà construit) connecté à la station de pompage d'Ayorou, un centre de santé intégré et une école ont aussi été prévues pour le site.

Figure 7: Château d'eau en INOX de 50m3 sur le site urbanisé pour les bénéficiaires (réfugiés maliens /autochtones) du site urbanisé d'Ayorou afin de faciliter l'occupation des abris construits sur les parcelles sociales.



Pour être effectif, ce projet d'autonomisation doit aller au-delà de la dimension urbanistique (qui est nécessaire mais pas suffisante) pour s'inscrire dans une logique de promotion de moyens de subsistances durables en intégrant les réfugiés et les autochtones dans les chaînes de valeur les plus porteuses et les mieux connectées au Marché.

4.1 Analyse du groupe cible

Les réfugiés maliens de camp de Tabarey-barey se disent en majorité éleveur. Mais en réalité, la plupart d'entre eux ont été à la fois éleveurs, cultivateurs et commerçants selon les saisons de l'année et selon la stratégie de subsistance de l'intéressé quand ils étaient au Mali. Ils étaient en général agriculteurs de Juin à Octobre, éleveur et commerçants (de bétail surtout) le reste de l'année. Certains d'entre eux arrivaient à combiner agriculture pluviale et maraîchage. Et certains de ceux qui vivaient dans la région du fleuve pratiquaient aussi la pêche en parallèle.

Beaucoup d'entre eux ont du se reconvertir dans leur vie actuelle en vendeur de bois et/ou de pailles, en travailleurs journaliers ou en vendeurs détaillants.

Certains ont pu conserver une partie de leurs animaux qu'ils élèvent sur le site urbanisé ou dans le camp et les villages environnants auprès de personnes avec qui ils ont des liens d'amitié ou de mariage.

Dans des rares cas, certains arrivent à pratiquer l'agriculture sur des terres prêtées par les populations hôtes.

La grande majorité des réfugiés Maliens à Ayorou parlent la langue locale ou appartiennent à un groupe/réseau avec les compétences linguistiques qui leur permettent d'exercer une activité dans la langue locale.

Les principales barrières à l'entrepreneuriat qu'ils ont évoquées lors des entretiens sont:

- Le manque d'information sur les services d'accompagnement à l'entrepreneuriat et l'éloignement de ses services qui sont souvent concentrés à Niamey
- L'idée (fausse) selon laquelle ils n'auront pas accès aux services de soutien et d'accompagnement à cause de leur statut de réfugiés et d'étranger
- Le manque de relation avec les institutions de microfinance par manque d'information et par manque de contrepartie à offrir en guise de garantie
- Le non-intérêt des réfugiés pour les crédits par groupe (groupement) qu'ils trouvent comme source de conflits potentiels entre les membres du groupe
- Les difficultés pour les artisans à se procurer la matière première (chère et souvent pas disponible dans la région) qu'il faut pour leur activité
- La difficulté à trouver une place de vente sur le marché
- La très faible demande de produits artisanaux à Ayorou à cause de l'effondrement du marché du tourisme comme une conséquence de l'insécurité
- L'isolement du camp des réfugiés qui est situé à 6-7 km de la ville et coût/disponibilité du transport (300 FCFA la course vers la ville les jours de Marché, 500 à 100 FCFA les autres jours) qui constitue une vraie contrainte
- Le problème d'âge (50 à 60 ans voire plus) accompagné de certaines maladies (hypertension artérielle, surdité, diabète, handicap mental) dans quelques rares familles.

Ces réfugiés ont bénéficié de plusieurs formations de courte durée sur les AGRs et les techniques d'embouche. Cependant, ces formations n'ont pas fait l'objet d'une évaluation des besoins en compétence pour mieux répondre aux attentes du marché et de suivi/accompagnement post-formation. En plus, les intervenants ont tendance à répéter des formations déjà faites par d'autres institutions et qui n'ont pas forcément produit les résultats escomptés. Certaines formations ont été accompagnées de distribution de kits (souvent 1 à 3 petits ruminants, selon les intervenants, pour l'embouche bovine..) ou de fond qui n'ont pas forcément produit l'effet escompté.

Les intervenants ont aussi parfois tendance à se substituer aux acteurs directs de la filière en distribuant par exemple des intrants agricoles aux bénéficiaires sans leur apprendre à intégrer la valeur de ces dons dans la tenue d'un compte d'exploitation de manière à pratiquer des vrais prix de vente rémunérateurs. La vente au rabais de la production subventionnée peut tirer le marché vers le bas et rendre non-viable les activités de ceux qui produisent à prix réel et peut même provoquer l'effondrement de tout un marché.

Les réfugiés évoquent souvent l'insuffisance des montants donnés, la distribution d'animaux provenant d'autres régions et pas forcément adaptés au contexte d'Ayorou, leur non-association dans l'identification et le choix de la nature des interventions, la non prise en compte de leurs expériences passées et de ce qu'ils ont réellement envie de faire.

Au niveau des populations hôtes, on évoque surtout la question des semences fournies par les institutions de l'Etat qui permettent souvent d'avoir des hauts rendements lorsqu'elles sont combinées avec des intrants chimiques. Cependant les produits issus de l'utilisation de ces semences sont difficiles à stocker (poussissement rapide). Un autre défi lié à la question de ces semences, est leur mise à disposition tardive. Il n'est pas rare que des semences qui doivent être utilisées en Septembre soient distribuées en Janvier de l'année suivante.

Il est important de noter que certains réfugiés continuent à bénéficier des distributions de vivre et de cash dans une certaine mesure et selon des critères définis sur la base d'une opération de ciblage.

La majorité des réfugiés maliens d'Ayorou sont connectés à des réseaux sociaux et de solidarité, aussi bien dans la région qu'au Mali, qui leur permettront de se projeter dans une activité économique durable s'ils arrivent à bénéficier de type de soutien adapté à leurs situations.

Parmi les besoins de soutien exprimé par les réfugiés du camp de Tabarey-barey, on peut citer:

- Des formations en gestion d'AGR (tenue de compte d'exploitation, accès aux services de microfinances, ouverture et gestion compte, etc) et un coaching par des personnes expérimentés qui les accompagneront au jour le jour dans leurs activités
- Un financement conséquent (y compris prêt remboursable) pour le commerce de bétail (qui est la préférence de la grande majorité d'entre eux) et l'embouche bovine qui permet de démarrer avec un seuil minimum de rentabilité
- Le grand intérêt de certaines dames (surtout) pour la transformation et la vente du poisson.

4.2 Analyse des principales filières du département (contraintes et opportunités) et identification des filières porteuses

Des discussions avec les autorités techniques et administratives (Préfecture, Direction Technique de l'Elevage, Direction Technique de l'Agriculture, Direction Technique de l'Environnement, Chambre d'Agriculture, Mairie, Garde forestière), les associations de producteurs (Groupement « Hon-Gomno », Groupement « Anniya »), les commerçants, les associations et ONGs intervenant sur le camp des réfugiés, une structure de microfinance (Gomni Ka) et les réfugiés eux même ont permis d'identifier les principales filières et sous-filières du département d'une part, et les contraintes et opportunités que présentent ces filières d'autre part (**Table 1**).

Le département fait face à trois grandes contraintes structurelles qui sont:

- La surpopulation d'hippopotames qui détruisent les rizières et les sites maraîchers sur les rives et les îles du fleuve. Ils s'en prennent aussi aux bovins qui viennent paître au bord du fleuve à cause de leur concurrence sur la bourgoutière. Il y'a aussi la concurrence entre l'homme et les hipopotames en termes de prélèvement sur la bourgoutière car certaines

personnes sont spécialisées dans l'exploitation et le commerce de ce fourrage. On assiste d'ailleurs à une mutation du régime alimentaire des hippopotames qui ont tendance à préférer les produits du maraîchage et le riz au fourrage

- Le manque de terre qui est un problème majeur car la ville d'Ayorou et ses environs doivent accueillir tous les déguerpis du barrage de Kandadji. Ces populations auront besoin non seulement de terre habitable mais aussi de terres cultivables et même de pâturage. A cela, s'ajoute les populations d'Ayorou du bord fleuve qui sont situés dans la zone inondable après la construction du barrage et qui doivent être recasés dans la partie Nord de la ville
- Et enfin l'insécurité qui limite le mouvement des personnes et des animaux au Nord de la ville et rend tout déplacement au-delà de quelques kilomètres au Nord de la ville dangereux. Cette situation devient une contrainte majeure pour l'élevage des bovins qui coutent excessivement chers à entretenir en stabulation.

Ces trois principales contraintes rendent difficiles toute intervention qui nécessitent des grandes étendues de terre, des activités dans la zone de concurrence avec les hippopotames et l'élevage par divagation au-delà d'un certain périmètre sécurisé.

A ces principales contraintes, s'ajoutent dans une certaine mesure le manque de moyens techniques et logistiques des services techniques déconcentrés de l'Etat ainsi que la faible interaction entre ces services et les intervenants sur les camps des réfugiés.

4.2.1 La filière riz

En termes de volume de production et taux d'occupation des populations, le riz est la principale culture sur les abords et les îles du fleuve Niger dans le département d'Ayorou. Elle est destinée essentiellement à l'autoconsommation. Le rendement y sont faibles mais peuvent être facilement multipliés par plus de 2 avec des variétés améliorées et une maîtrise totale de l'eau. Cette filière souffre des deux principales contraintes qui sont la surpopulation d'hippopotames et le manque de terre qui rendent difficile toute initiative d'extension des périmètres agricoles. Cependant, le riz est le principal tapis de sécurité de la zone du fleuve et le développement des filières commerciales doivent prendre en compte en cela. **Les interventions doivent être formulées de manière à impacter indirectement et positivement la productivité et la résilience de cette filière.**

4.2.2 L'élevage semi-intensif/embouche bovine et le commerce de bétail

L'élevage semi-intensif/embouche et le commerce des bétails sont deux filières extrêmement intéressantes dans le contexte de ce département. Les marges y sont élevées (plus de 100% en embouche en moins d'un an) et le calendrier de la demande est maîtrisée (octobre à Mars avec des pics à l'approche de la fête de Tabaski et de Noël). Ces deux sous-filières ne sont pas directement impactées par les trois principales contraintes du département. En plus, les deux se complètent car toute amélioration de la sous-filière embouche améliorera la satisfaction de la demande sur le marché du bétail. Mieux, la sous-filière embouche profite de la disponibilité des soins vétérinaires à des prix accessibles et des aliments bétail subventionnés (pour au moins 6 mois sur 12 des besoins). Un autre avantage comparatif de ces deux sous-filières réside dans la parfaite maîtrise et l'implication des réfugiés maliens dans ces dernières.

Pour avoir été éleveurs et commerçants de bétail, les réfugiés savent identifier les animaux non malades et les variétés les plus fertiles. La disponibilité de la chèvre du sahel qui peut mettre bas jusqu'à deux fois par an quand elle est bien nourrie est d'ailleurs un atout à ne pas négliger.

Aussi, les réfugiés maliens disposent d'un réseau d'information qui leur permet de connaître les prix à temps réel ainsi que leur évolution sur différents marchés aussi bien au Mali que dans différentes localités du Niger. Cela leur permet de ne pas dépendre que du marché d'Ayorou qui est déjà florissant mais de se connecter à d'autres marchés de la région (et même au-delà) de manière à diversifier les sources d'approvisionnement et les débouchés.

Cependant le développement de ces deux sous-filières nécessite un certain nombre de mesures sur la base de leçons apprises. En effet, la plupart des programmes d'embouche en faveur des réfugiés qui n'ont pas été faits en collaboration avec les services techniques de l'élevage et qui se limitent à un seul petit ruminant n'ont pas été couronnés de succès.

Aussi des pertes, tout à fait évitables, ont été parfois enregistrés en phase d'acclimatation (mise quarantaine des animaux) des animaux d'embouche qui sont souvent achetés par les intervenants en dehors de la région. La justification de choix d'approvisionnement est, selon les intervenants, le manque de capacité administrative et financière des commerçants locaux pour répondre aux appels d'offre d'où le nécessité d'organiser les acteurs en coopérative capable de mobiliser les nombres d'animaux qu'il faut auprès des adhérents, et aussi et surtout disposant de la capacité administrative et commerciale permettant de répondre aux appels.

Enfin, un des facteurs qui faciliterait une meilleure intégration des réfugiés et des locaux dans ces deux sous-filières est l'accès à des mécanismes de trésorerie qui leur permettront d'atteindre un seuil minimum de rentabilité: le chiffre d'un minimum de 10 petits ruminants revient souvent dans les échanges.

4.2.3 La pisciculture

La pisciculture est actuellement l'une des filières les plus porteuses non pas à cause du volume de production (qui reste très bas) ou des valeurs monétaires générées mais à cause de son très grand potentiel, d'une demande régionale et nationale croissante mais insatisfaite, de l'existence des services de soutien et des infrastructures et de son potentiel élevé d'intégration des réfugiés.

Le Niger en général et la région de Niamey en particulier font face à des grosses pénuries de poisson (**Table 1**) liées à l'ensablement et à l'eutrophication (prolifération de jacinthes d'eau) du fleuve Niger.

Avec La création de la plateforme innovation poisson dans la région de Tillabéry avec le soutien financier de la PPAAO et l'encadrement technique de la CRA Tillabéry, une intervention dans cette filière devient aisée. L'existence d'une unité d'alevinage à Sona (pas loin de Tillabéry) et d'étangs non utilisés à Firgoun (8 km d'Ayorou) peuvent aussi aider pour le volet infrastructures.

Aussi, l'expérience dans la pêche de certains réfugiés depuis le Mali peut faciliter leur reconversion en pisciculture. Certaines dames réfugiées maliennes sont déjà actives dans la filière poisson à Ayorou. Elles prennent du poisson à crédit, auprès des pêcheurs maliens installés dans les campements de pêche des alentours, pour les frire et les vendre avant de rembourser leur prêt. Elles trouvent cette activité très rentable mais font face à des grosses contraintes de trésorerie qui limitent le développement de leur activité.

Un autre atout de la pisciculture est qu'elle permet de satisfaire une partie de la demande pendant les périodes de très faible prise de la pêche (chute des prises de Mai jusqu'à février) qui n'est très productive que dans les mois de Mars et Avril.

Un autre avantage, et pas des moindres, est la possibilité de développer dans le cadre d'une même intervention la pisciculture et la pisciriziculture (en faveur des populations hôtes disposant déjà de rizière). La pisciriziculture peut être d'ailleurs une manière de réduire la vulnérabilité des riziculteurs vis-à-vis des hippopotames et de leur offrir une source alternative de revenus en cas de destruction des récoltes.

Les rares difficultés évoquées par les techniciens de la CRA pour le développement de la pisciculture est le manque d'unité d'aliment-poisson flottant au Niger (préféré par certains poissons) et la difficulté à accéder à certaines substance (comme les phéromones) pour la promotion d'un élevage plus intensif. Cependant la pisciculture semi-intensive reste très intéressante car elle est respectueuse de l'environnement (valorisation de fientes de volaille ou de fumier de vache pour fertiliser les étangs) et permet de diminuer de manière significative les coûts liés à l'alimentation.

4.2.4 La filière Oignon

Bien que Ayorou soit un département de maraîchage avec différentes spéculations (oignons, courges, patates douces...), la filière oignon est celle qui rapporte le plus au département d'un point de vue monétaire. Contrairement aux courges et aux patates douces qui ne peuvent pas être conservées pendant longtemps, l'oignon peut se conserver pendant 6 à 7 mois dans des greniers traditionnels selon des techniques basées sur un savoir-faire endogène et qui donnent des résultats meilleurs que ceux du stockage moderne en magasin. La conservation est encore meilleure lorsque c'est la variété locale (Blanc de Gotheye) qui est utilisée avec moins d'intrants chimiques. En plus, les producteurs ont une maîtrise complète du cycle de production de l'oignon, de la production des semences jusqu'à la phase de conservation.

Une conservation sur 6 mois permet de multiplier le prix du sac d'oignon par 10 (**Table 1**) mais les producteurs sont souvent obligés de brader leur production en période de récolte pour satisfaire les besoins incompressibles de leur famille.

Avec la forte demande de l'oignon aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur de la région et même du pays, le blanc de Gotheye peut permettre l'augmentation des revenus des populations hôtes et sa commercialisation (et surtout son export vers le Mali) peut être une bonne porte d'entrée pour les réfugiés maliens qui sont d'ailleurs reconnus dans le département de Ayorou pour leur sens du business.

Tout comme les autres filières de maraîchage, la filière souffre de la surpopulation des hippopotames. Si l'extension de la filière à d'autres périmètres est pratiquement impossible, sa performance peut s'améliorer avec une amélioration de la productivité et une meilleure structuration de la filière (accès au cash pour ne pas brader les récoltes, gestion des flux et professionnalisation des ventes).

Table 1: Principales filières et sous-filières du département d'Ayorou

	Poids de la filière dans l'économie locale	Évolution de la demande et tendances	Performance de la filière	Opportunités	Contraintes
Riziculture	<ul style="list-style-type: none"> • Première filière agricole du département en termes de volume de production et d'occupation des populations 	<ul style="list-style-type: none"> • Destinée à l'autoconsommation 	<ul style="list-style-type: none"> • 1,5 tonne/hectare, faible rendement 	<ul style="list-style-type: none"> • Potentiel de croissance élevée avec si bonnes variétés et maîtrise totale de l'eau • Pisciriziculture 	<ul style="list-style-type: none"> • Destruction des cultures par les hippopotames • Manque de terre
Elevage semi-intensif/embouche de petits ruminants	<ul style="list-style-type: none"> • 32160 petits ruminants dans la commune d'Ayorou 	<ul style="list-style-type: none"> • Demande croissante et forte entre Octobre et Mars et décroissante d'Avril à Juillet (sauf période de fête de Tabaski) • Marché florissant • Forte demande du Nigéria 	<ul style="list-style-type: none"> • Achat de petit ruminant à 20000 FCFA et revente à plus de 4 0000F CFA (voir 60 000 FCFA) en moins d'un an • Taux de réussite de 70% des opérations d'embouche faites en collaboration avec la direction de l'élevage 	<ul style="list-style-type: none"> • Vente à prix modéré d'intrants (Sac de son de 25 kg à 2000FCFA, Sac de tourteau à 5500 FCFA • Soins vétérinaires à 250 FCFA/petit ruminants, dose d'injection à 100 FCF • Début de collaboration entre intervenants et service technique • Chèvre de sahel très fertile avec 2 mises en bas/an 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de structuration, pas de coopérative, faiblesse des groupements • Intervenants en embouche n'achètent pas auprès des fournisseurs locaux • Insécurité limite les parcours de pâturage et conflits avec les agriculteurs
Pisciculture	<ul style="list-style-type: none"> • 40000 à 50 000 tonnes de production essentiellement dans le bassin du lac Tchad exporté vers principalement vers le Nigeria 	<ul style="list-style-type: none"> • Production dans le reste du pays (dont Tillabéry) de moins de 9000 tonnes pour une demande interne de 23000 tonnes • Production d'à peine 1 à 2 tonnes dans les étangs d'Ayorou 	<ul style="list-style-type: none"> • Alevin de 3g entre 75 et 100 FCFA à Sona • Alevin de 1g à 25FCFA à Sona • Croissance des poissons de 25 à 400-450g en 6 mois • Kilo de poisson à 2000 FCFA • 1200 poissons par étang de 400 m2 soit 1 million de chiffre d'affaire sur 6 mois 	<ul style="list-style-type: none"> • Etangs disponibles à Firgoun • Encadrement technique par la CRA et soutien financier du PPAAO • Existence d'unité d'alevinage et de production de nourriture de poisson • Très forte demande insatisfaite • Pisciriziculture 	<ul style="list-style-type: none"> • Besoin en nourriture pour poisson flottante • Besoins de substances comme les phéromones pour la reproduction • Besoin d'espèces géniteurs de poissons mâles
Commerce de bétail	<ul style="list-style-type: none"> • 1000 à 1500 petits ruminants et environ 600 gros ruminants en moyenne par jour de Marché • Deuxième filière importante après l'agriculture • Recettes de la préfecture et de la commune 	<ul style="list-style-type: none"> • 5 à 7 camions en moyenne vers le Niger par jour de marché avec des pics en Décembre 	<ul style="list-style-type: none"> • 500 FCFA de taxe par petit ruminant vendus et 5000 FCFA par gros ruminant à la mairie • Patente annuelle de 30 000FCFA par intermédiaire • 500 F par camion national et 2000 F par camions étrangers pour le certificat sanitaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Forte implication des réfugiés • Forte expérience des réfugiés dans la vente de bétail • Grand réseau d'information sur les prix sur différents marchés • Forte connexion des réfugiés maliens au réseau malien 	<ul style="list-style-type: none"> • Insécurité • Intervenants en embouche n'achètent pas sur le marché de Ayorou • Manque de capacité des fournisseurs locaux pour répondre à des appels d'offre • Manque de capital
Oignon	<ul style="list-style-type: none"> • Première culture commerciale du département en termes monétaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Calendrier de la demande maîtrisée. Surabondance en période des récoltes et pénurie 6 mois après • Forte demande aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur de la région et même du pays d 	<ul style="list-style-type: none"> • Sac d'oignon à 3500-4000 FCFA après les récoltes, 35000 à 40000 FCFA 6 mois après • Technique de stockage traditionnelle très performante • Maîtrise de la production semencière 	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation des revenus agricoles des populations • Développement et structuration de la filière « blanc de Gotheye » qui se conserve mieux que les autres oignons du Niger 	<ul style="list-style-type: none"> • Filière non structurée et faible capacité en en gestion des flux et des ventes • Problème de cash et d'échelonnement des volumes de ventes • Manque de terre • Destruction des cultures par les hippopotames

De l'analyse des principales filières du département d'Ayorou, sortent trois filières porteuses:

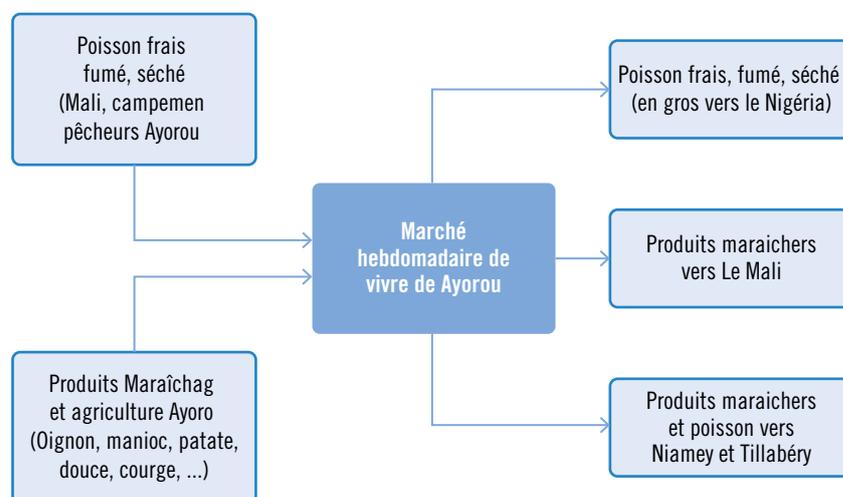
- La pisciculture
- L'embouche et le commerce des petits ruminants
- La commercialisation de l'oignon.

4.3 Analyse du Marché

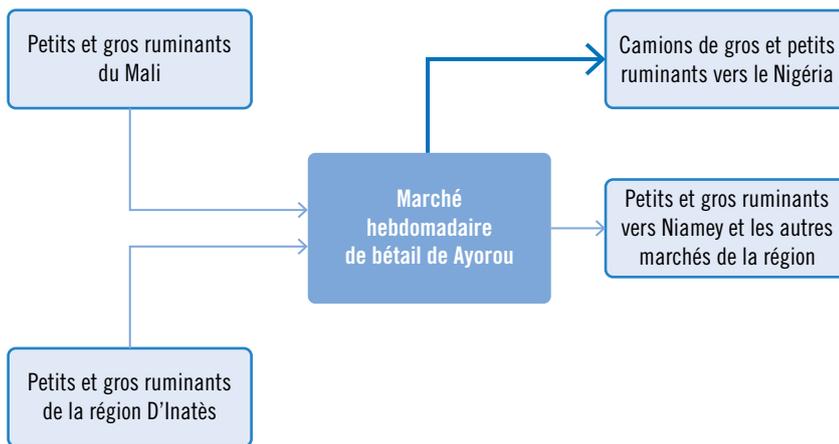
Le marché hebdomadaire d'Ayorou est constitué de deux composantes principales:

- Un marché de vivre (**Figure 8**) sur lequel se vendent essentiellement des produits agricoles (Oignon, manioc, patate, douce, courge...) produits à Ayorou (ville et îles) et dans ses environs. Ces produits partent essentiellement vers Niamey et Tillabéry ainsi que le Mali voisin. L'export de l'oignon vers le marché malien peut être une bonne opportunité pour les réfugiés maliens d'Ayorou qui sont connectés à un réseau social malien constitué de commerçants qui fréquentent le marché d'Ayorou et ceux qui sont actifs au pays. Le deuxième produit principal de ce marché est le poisson sous toutes ses formes (frais, fumé, séché, frit) qui vient du Mali voisin et des campements autour d'Ayorou (Garidjo, Fouroundoum, Baramé...). Une partie de ce poisson est achetée par des commerçants venus de Niamey essentiellement et l'autre partie est exportée en gros vers le Nigéria.

Figure 8: flux entrants et sortants du marché de vivre d'Ayorou



- Le marché de bétail (**Figure 9**) ravitaillé essentiellement avec des petits et gros (surtout) ruminants provenant du Mali et dans une certaine mesure d'Inatès. La ville d'Ayorou et ses environs fournissent surtout des petits ruminants. L'essentiel du bétail vendu va vers le Nigeria et dans une moindre mesure vers Niamey et d'autres marchés de la région de Tillabéry. Beaucoup de réfugiés maliens sont actifs sur le marché de bétail et sont fortement connectés aux commerçants de bétail qui viennent du Mali et d'Inatès.

Figure 9: Flux entrants et sortants du marché de bétail d'Ayorou

4.4 Opportunités d'interventions

L'analyse croisée du groupe cible, des principales filières du département ainsi que des flux entrants et sortants du marché d'Ayorou permet d'identifier trois principales filières (ou sous-filières) dans lesquelles une intervention en faveur des réfugiés et des populations hôtes permettraient de créer de l'emploi et/ou du business dans la perspective d'une transition de l'assistanat vers l'autonomie.

Il s'agit:

4.4.1 La pisciculture (y compris la pisciriziculture en faveur des populations hôtes)

Une opportunité d'intervention dans la pisciculture serait un montage qui mettrait en relation le HCR ou une institution mandatée par le HCR, une institution de microfinance, des fournisseurs d'intrants et de services de piscicultures, les services techniques, les candidats pisciculteurs et les transformatrices-vendeuses de poisson (**Figure 10**).

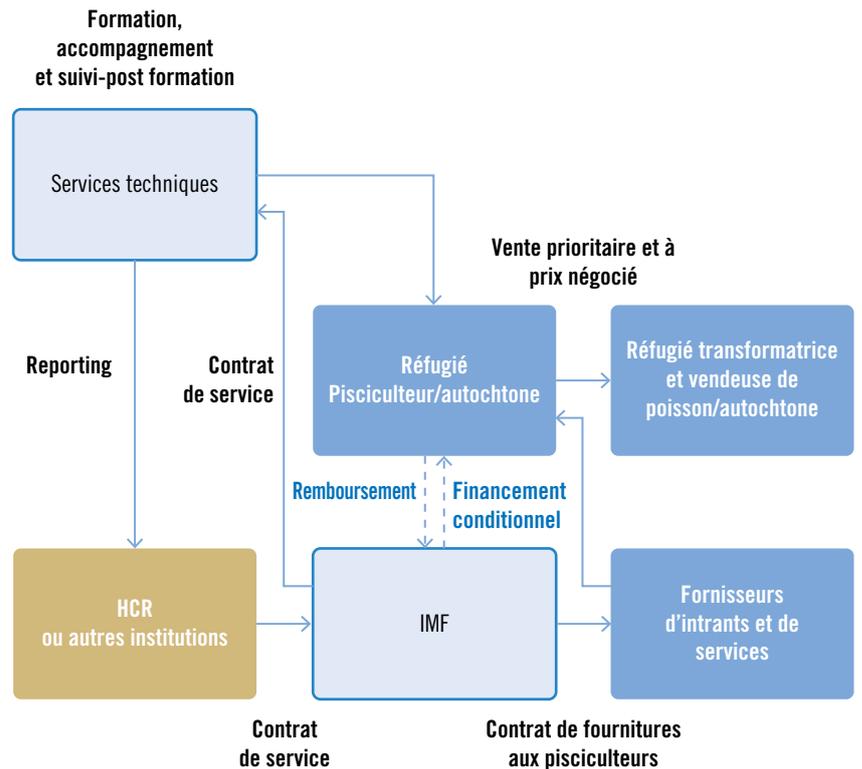
Le financement de l'intervention et le recouvrement se feront par l'entremise d'une institution de microfinance à travers un contrat de service entre l'institution de microfinance et l'intervenant en faveur des réfugiés.

Le pisciculteur ne recevra pas du cash, mais l'étang de pisciculture, les intrants et l'accompagnement des services techniques via différents contrats de service entre le gestionnaire de fond et les fournisseurs de services concernés. Une deuxième condition pour le pisciculteur pour bénéficier de cette intervention est la vente prioritaire et à prix négocié de sa production à des femmes réfugiées et autochtones déjà actives dans la filière et le remboursement des frais intrants/services reçus au gestionnaire de fond (IMF).

Les services techniques assureront la formation et le suivi post-formation des pisciculteurs ainsi que leur connexion à la plateforme innovation pisciculture.

Des riziculteurs autochtones seront intégrés au programme et bénéficieront des mêmes services que les pisciculteurs ordinaires. Cependant ils utiliseront leurs rizières comme étang de production en utilisant les techniques de pisciriziculture.

Figure 10: Opportunité d'intervention en pisciculture



4.4.2 L'élevage semi-intensif/ embouche des petits ruminants et le commerce de bétail

L'opportunité d'intervention en embouche et le commerce des petits ruminants obéit à la même logique d'intervention que celle de la pisciculture.

Elle met en relation les instituts de microfinance, les fournisseurs d'intrants et de services, les services techniques de l'Etat et les bénéficiaires.

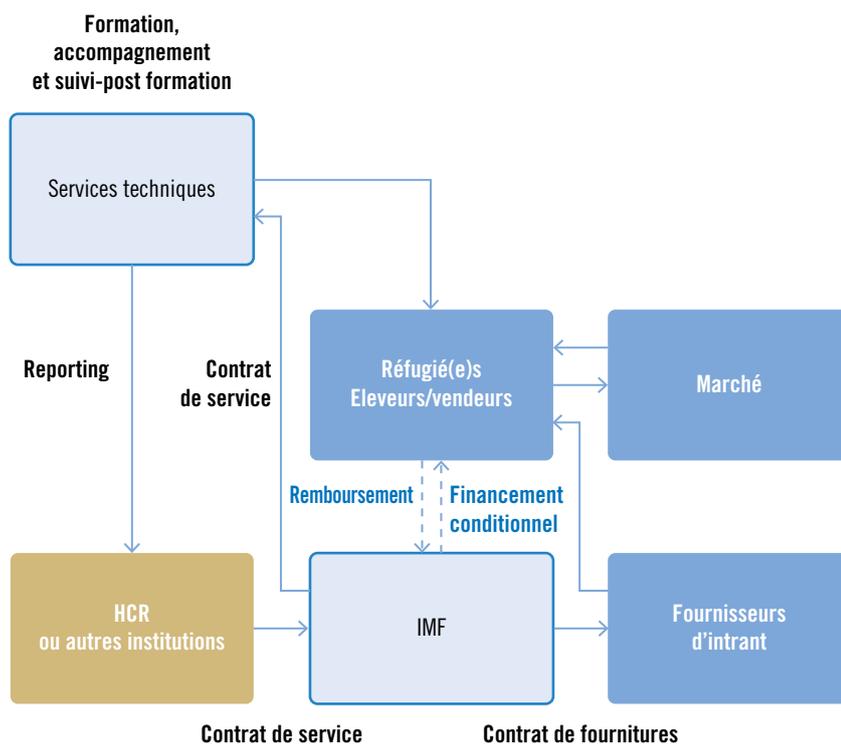
La double flèche entre les éleveurs/vendeurs et le marché montrent qu'autant les éleveurs vendent au marché, autant ils achètent au marché (surtout les jours d'absence des acheteurs du Nigéria où les prix sont particulièrement bas) pour les revendre quand les prix seront plus intéressants.

Cependant, la plupart des acteurs interviewés pensent qu'une pareille intervention ne sera durable sans un minimum de 10 petits ruminants par personne bénéficiaire.

Cette intervention a plusieurs atouts à exploiter à savoir:

- La grande contribution du commerce de bétail à l'économie locale
- L'expertise des réfugiés maliens en élevage et commerce de bétail ainsi que leur connexion à un vaste réseau de fournisseurs de bétail, de commerçants de bétail et d'information
- Les très grandes marges de la sous-filière
- Et l'expérience de la direction départementale de l'élevage qui, malgré le manque de moyens, a pu conduire différentes opérations d'embouche bovine en collaboration avec des intervenants et avec un taux moyen de succès de 70%.

Figure 11: Opportunité d'intervention en embouche et commercialisation des petits ruminants



4.4.3 La commercialisation de l'oignon

L'opportunité d'intervention dans la commercialisation de l'oignon permet d'apporter une solution définitive à l'une des filières les plus prometteuses du département. En effet, les acteurs de cette filière ont une maîtrise parfaite du cycle de production de l'oignon (de la production des semences à la commercialisation) mais font face à deux défis majeurs qui sont le manque de trésorerie et la gestion des flux de manière à échelonner la vente sur toute l'année.

L'intervention proposée permet de mettre en place une coopérative de stockage et de vente de l'oignon grâce au soutien financier du HCR et de l'encadrement des services techniques qui bénéficieront eux-mêmes d'un renforcement de capacité.

La mise en place d'un fond oignon au niveau de la coopérative et ainsi que la construction à grande échelle de système de stockage traditionnel en grenier permettront de réduire voire de stopper le bradage post-récolte de l'oignon selon le modèle suivant (**Figure 12**):

NB: Les chiffres proposés sont à titre indicatif. Il revient aux adhérents à la coopérative et la structure de gestion de la coopérative de négocier les différents montants évoqués dans ce paragraphe.

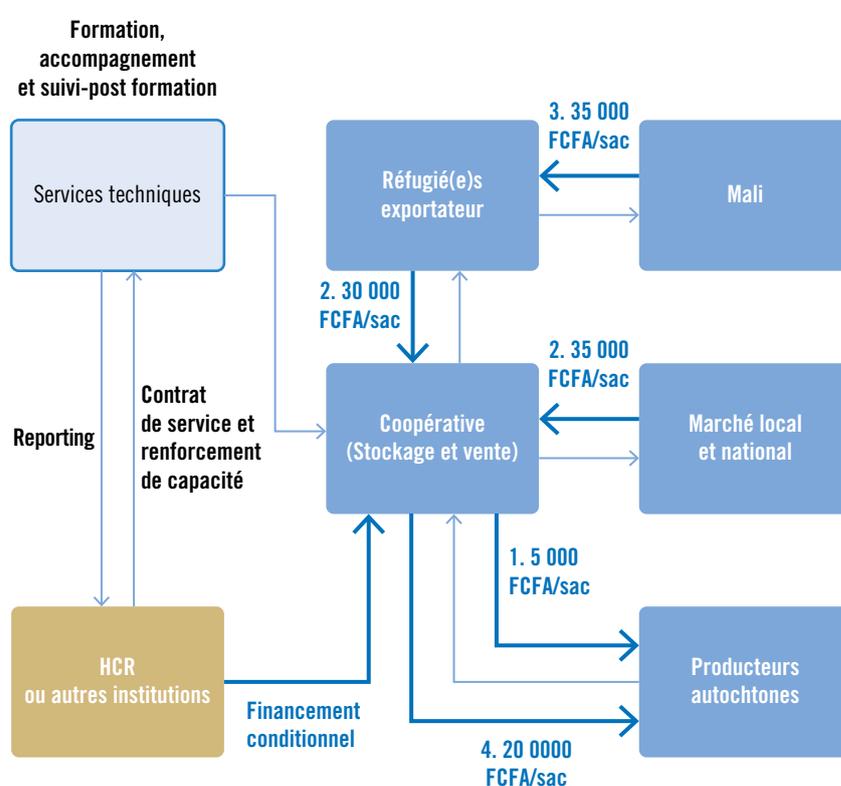
- Dépôt et stockage de chaque sac d'oignon auprès de la coopérative par le producteur qui bénéficie d'une avance sur paiement de 5 000 F CFA. Cette somme qui est supérieure au prix du sac en période des récoltes met le producteur à l'abri du bradage
- La coopérative encadrée par les services techniques et avec le soutien financier du HCR, va stocker les oignons et réguler les flux sur le marché après l'abondance post-récolte de manière à assurer un prix moyen de 35 000 F CFA sur le marché sur une bonne période de l'année

- Des réfugiés maliens connectés au Marché malien seront accompagnés pour se spécialiser en export de l'oignon vers le Mali et bénéficieront d'un prix préférentiel de 30 000F CFA le sac. la coopérative vendra aussi en parallèle et de manière échelonnée une partie de son stock à 35 000FCFA le sac sur le marché local et national
- La coopérative reversera une deuxième tranche de 20 000 FCFA par sac vendu au producteur et utilisera la différence de 5000 FCFA à 10 000FCFA pour son fonctionnement.

Ce modèle aura le multiple avantage de:

- Lutter contre le bradage post-récolte et de donner la plus grande partie de la valeur ajoutée au producteur
- De développer et maintenir un marché de l'oignon sur toute l'année
- De développer une sous-filière export de l'oignon en faveur des réfugiés maliens qui sont déjà bien connectés au Marché Malien.

Figure 12: Opportunité d'intervention dans la commercialisation de l'oignon



DÉPARTEMENT DE OUALLAM

Même si le processus d'autonomisation des réfugiés maliens à Ouallam n'est pas aussi avancé que celui de Ayorou, l'idée d'une transition de l'assistanat vers l'autonomie suit son cours avec l'identification d'un site de 80 ha à urbaniser en faveur des réfugiés. Le chef coutumier de la commune de Tondikiwindi, dont Mangaïze fait partie, a manifesté toute sa disponibilité à accompagner une pareille initiative.

Aussi, il y'a une coexistence pacifique entre réfugiés maliens et populations hôtes de Mangaïze avec même l'existence d'un comité mixte de concertation et de gestion des possibles incompréhensions qui pourraient advenir.

Le département de Ouallam a été marqué ces 10 dernières années par un déficit céréalier presque chronique. En effet, le département souffre de déficit pluviométrique et des saisons de pluie de plus en plus courtes. Par exemple 50% des villages de la commune de Tondikiwindi ont des déficits céréaliers de 60%. Ce déficit est de 2179 tonnes de céréales au niveau de la commune de Ouallam qui avait produit en 2017, 91351 tonnes de céréales pour un besoin de 94070 tonnes (Mairie Ouallam, 2018).

Enfin, il est important aussi de notifier l'apparition d'une déforestation progressive que les services de l'environnement mettent en lien avec l'activité de certains réfugiés (**Figure 13**) qui sont actifs dans la fabrication et la vente d'équipements en bois (pilon, mortier, piliers de lit, ...) et cela, malgré l'instauration d'une taxe sur le commerce du bois. Cette taxe est 975 FCFA sur la charrette de bois à traction asine et le double sur la charrette à traction bovine.



Figure 13: Déforestation autour du camps des réfugiés de Mangaïze

5.1 Analyse du groupe cible

Tout comme les réfugiés d'Ayorou, les réfugiés de Mangaïze se disent en majorité éleveurs. Cependant, la plupart d'entre eux combinent plusieurs activités dans le cadre de leur stratégie de subsistance surtout que l'élevage extensif est devenu extrêmement dangereux à cause du contexte sécuritaire. La plupart des réfugiés interviewés combinent travail journaliers (bâtiment et agriculture surtout), petites activités artisanales (réparation de chaussures, fabrication de corde...) et parfois de l'intermédiation sur le marché de bétail. Les activités de « cash for work », lorsqu'elles sont pratiquées par certains intervenants, permettaient aussi d'occuper jusqu'à 10% des réfugiés. Cependant, toutes ces activités ne suffisent pas à satisfaire les besoins des familles. L'assistance alimentaire est, selon eux, le principal tapis de sécurité qui leur permet de couvrir leurs besoins et de pérenniser leurs activités accessoires. Il est ressorti des discussions en focus groups, que seulement 30% des réfugiés bénéficieraient de l'assistance alimentaire.

D'autres réfugiés (une infime partie) arrivent à travailler auprès des intervenants sur le site comme relais communautaires ou distributeurs de vivre.

Il n'existe pas de barrière linguistique pour les réfugiés qui parlent la langue locale à plus de 90%. Aussi, la plupart des autochtones parlent aussi le tamasheq. Ils ont bénéficié de diverses formations (restauration, embouche et élevage, transformation de produits laitiers, fabrication d'aliment bétail...) mais souvent non accompagnées de suivi post-formation. Ils estiment que des formations en gestion commerciale et un renforcement de capacité en artisanat leurs seront plus utiles. Ils disent aussi avoir besoin de mentorat et de coaching pour une reprise de certaines AGR qu'ils ont dû arrêter par manque d'expérience pratique.

Ils ont une appréciation plutôt nuancée de l'accès au transport et de la mobilité en général sur leurs stratégies de subsistance. En effet, ils n'ont

aucune difficulté logistique pour aller dans la ville de Mangaïze qui n'est pas éloignée du camp. Cependant, l'obtention des autorisations administratives de sortie leur semble assez-bureaucratique et décourageraient certains à sortir. Un autre défi lié à la question des transports est les déplacements sur Ouallam (qui est le chef-lieu de département). En effet, Ouallam est situé à 45 km et le transport coûterait la somme de 2000 FCFA qu'ils trouvent extrêmement élevée.

S'ils disent ne pas avoir de réseaux sociaux solides qui les aideraient à avoir accès à un financement ou à démarrer une activité, ils reconnaissent l'existence d'une grande solidarité entre réfugiés d'une part, et entre les réfugiés et leurs familles restées au pays d'autre part.

Certains réfugiés (estimés à 30% par les enquêteurs) disent avoir certaines contraintes physiques et/ou mentales (vieillesse, surdité, c civit , handicap au niveau des membres, problème mental...) mais s'accommoderaient d'une activité qu'ils pourront faire à la maison.

Enfin, la majorité des réfugiés interviewées semblent préférer un appui en embouche et le commerce des b taux mais avec une taille d'activité leur permettant d'atteindre un seuil de rentabilité. Certaines AGRs comme la restauration (chez les femmes) sont aussi évoquées par les réfugiées comme activité porteuse.

5.2 Analyse des principales filières du département (contraintes et opportunités)

La même démarche utilisée à Ayorou a été utilisée pour l'identification des principales filières du département avec une attention particulière aux contraintes auxquelles elles font face mais aussi aux opportunités d'intervention dans la perspective de création d'emplois ou de business durable en faveur de réfugiés et des populations hôtes. Tous les chiffres et estimations avancés dans cette section proviennent des échanges avec les services techniques (Direction de l'Agriculture, Direction de l'élevage, Direction de l'environnement...), les mairies, les groupements de producteurs (Infani, Say , Dour , etc), les intervenants sur le camp de réfugiés, les commerçants conventionnés avec le Programme Alimentaire Mondial (PAM) et les réfugiés eux-mêmes.

Le département de Ouallam fait face à un certain nombre de contraintes qui rendent difficiles les interventions dans les deux principales filières qui sont l'agriculture pluviale et l'élevage.

L'insécurité est une des contraintes majeures. Elle limite non seulement l'élevage extensif qui devient pratiquement impossible, mais aussi impacte négativement le commerce local et avec le Mali voisin car la frontière est souvent fermée.   cela s'ajoute la fermeture de certains marchés à cause de l'insécurité. Ainsi 3 (Tingara, Zaroum dar  et bondoro) des 7 marchés du département ont été fermés, conduisant ainsi à une baisse générale des prix de produits de la région (bétail, production du maraichage...) et une hausse des prix des produits importés.

Une autre conséquence de l'insécurité, est la réduction de la mobilité des services techniques qui ont du mal à faire leur travail d'encadrement des producteurs. Avant la crise sécuritaire que vit le département, la Direction Départementale de l'Agriculture (DDA) arrivaient à encadrer 50% des maraichers grâce à des déplacements à moto. Ce mode de déplacement est actuellement interdit dans certaines localités du département et rend difficile le travail de la DDA qui ne dispose pas de voiture.

A cela s'ajoute le déficit pluviométrique, presque chronique, auquel le département fait face. Les saisons sont de plus en plus courtes. Les semences, qui ont été développées à la base pour des cycles de production plus longues, ne sont plus adaptées à la réalité pluviométrique du département. Et même lorsqu'elles existent, elles sont souvent fournies en dehors de la période d'installation de la saison des cultures. Un projet du Programme d'Action National d'Adaptation (PANA) a permis de faire des avancées significatives sur la question des semences à travers la formation des semenciers, la fourniture des intrants pour la multiplication des semences et même l'achat de la production des semenciers pour les mettre à la disposition des populations. Mais comme la plupart des projets des intervenants, la filière semencière s'est presque effondrée dans le département après l'arrêt du projet du PANA, rappelant ainsi la non durabilité des interventions de beaucoup de projets de développement car non basées sur une logique de rentabilité commerciale.

Enfin, un autre défi majeur est le difficile accès à la terre aussi bien pour les réfugiés que pour les locaux non-proprétaires. La rareté de terre fertile dans le département rend les prêts de terre de plus en plus difficile. Il n'est d'ailleurs pas rare de voir un donateur réclamer sa terre en pleine saison de production et avant même la récolte.

5.2.1 La filière lait

Avec un cheptel bovin constitué de plus 51% de femelles et de 15% de vache laitière, la filière lait offre des belles perspectives dans le département avec une production journalière moyenne de plus de 97 000 litres (**Table 2**). Même si les races locales restent en générale peu productives (4l/vache/jour en moyenne avec des pics de 12l/vache/jour pour les meilleures races), il existe une vraie opportunité d'amélioration des performances de la filière en croisant les races locales les plus productrices (Goudalie et Azawak) avec des races exotiques qui peuvent donner jusqu'à 50 l/jour. La demande de lait est très forte aussi bien dans le département que dans les grands centres urbains et même dans les pays voisin. Aussi, la filière bénéficie aussi du soutien de beaucoup d'intervenants sur le camp et d'autres institutions de développement actives dans la région. La vente à prix modéré des aliments bétail et la couverture du département en soins vétérinaires sont une réalité. Cependant, la filière souffre d'un manque crucial d'équipements et d'infrastructures de collecte et de transformation du lait. La chaîne du froid est quasi inexistante dans le département. Ces contraintes structurelles de taille (infrastructure et équipement) rendent les interventions dans cette filière difficiles. Le lait étant un aliment sensible et facilement périssable, une intervention dans cette filière nécessiterait d'abord la résolution préalable d'un certain nombre de problèmes majeurs dont les routes, le transport frigorifique, l'énergie. Cependant la transformation en produit conservable comme le fromage sec doit être encouragée.

5.2.2 L'embouche et le commerce des petits ruminants

L'élevage est la deuxième filière du département après l'agriculture. L'embouche des petits ruminants est pratiquée aussi bien par les populations hôtes que par les réfugiés. Cette sous-filière bénéficie de l'appui de la plupart des intervenants sur le camp des réfugiés, des institutions de développements actives dans le département et de l'Etat. Les apuis, aussi bien de l'Etat que des institutions non gouvernementales, sont orientés vers la vente à prix modéré des aliments bétail (**Table 2**), les soins vétérinaires et les campagnes de vaccination. Certains réfugiés

ont bénéficié de kits de 1 à 3 petits ruminants après des formations en embouche/élevage. Cependant, la réussite de ces opérations reste mitigée à cause du nombre relativement bas d'animaux distribués par bénéficiaire (souvent inférieur au seuil de rentabilité) et du manque de suivi/accompagnement post-formation. D'ailleurs la dimension « marché » et la maîtrise des calendriers de la demande sont souvent les points faibles des opérations d'embouche dans le département. En effet, il est préférable d'acheter les animaux dans la période de soudure où les prix sont bas pour bénéficier de l'abondance en herbe et des produits agro-forestiers (ex: gousse d'acacia albida), et de les revendre après les récoltes quand les animaux seront suffisamment engraisés. Un autre challenge, non moins important, auquel l'embouche et surtout le commerce des bétails font face est la baisse des prix consécutive à la fermeture de 3 des 7 marchés départementaux. Malgré ces contraintes, l'embouche et le commerce de bétail restent les sous-filières qui intéressent le plus les réfugiés. Cela est lié surtout à leur maîtrise de la filière élevage en général et de l'importance du marché de bétail de Mangaïze qui est l'un des plus importants de la sous-région. Une amélioration du contexte sécuritaire permettra sans doute une reprise du Marché, l'ouverture de la frontière malienne et des marchés hebdomadaires fermés, et l'augmentation de l'export vers certains pays de la sous-région.

5.2.3 Le maraîchage

Il existe un grand potentiel en maraîchage dans le département de Ouallam. Avec plus de 45 sites de cultures irriguées autour de différentes mares du département, la production maraîchère (salade, tomate, pomme de terre, piment, moringa...) est aujourd'hui une réalité dans le département. Il y'a aujourd'hui plus de 300 organisation formelles, composées essentiellement de jeunes et de femmes, actives dans la filière. Les principaux bassins de production sont les communes de:

- Ouallam avec 195,5 ha de surface cultivée et une production annuelle de 2679 tonnes
- Simiri avec 79 ha de surface cultivée et une production annuelle de 1123 tonnes
- Tondikiwindi: avec 49 ha de surface cultivée et une production moyenne annuelle de 466 tonnes.

La tendance vers des pratiques moins coûteuse et respectueuses de l'environnement comme l'utilisation du fumier/compost au lieu de l'engrais minéral, et l'utilisation de pesticides bio (jus de tabac, jus de piment, huile de neem...) est aussi à encourager et même à promouvoir.

Pratiquement toutes les institutions de développement actives dans le département et les intervenants sur le camp des réfugiés appuient la filière maraîchage. Il s'agit essentiellement d'appui en intrants, en formation et petits équipements agricoles. Ces interventions n'ont d'ailleurs pas toujours été couronnées de succès. On peut évoquer le cas du site maraicher des femmes réfugiées de Mangaïze qui est actuellement à l'abandon à cause des problèmes d'eau et de sécurité (**Figure 14**). En effet, les puits tarissent facilement dans cette zone et il faudrait peut-être des forages profonds pour assurer un approvisionnement régulier en eau.

La formation de semenciers dans le cadre du PANA est aussi un vrai atout pour la filière même si le modèle économique de l'activité semencière dans le département a montré ses limites. En effet, l'activité était essentiellement subventionnée par le PANA et s'est arrêtée à fin du projet.

Si ces différents appuis ont permis de maîtriser la phase de la production dans une certaine mesure, la phase de commercialisation, quant à elle, fait face à plusieurs difficultés. En effet, la plupart des produits du maraîchage (salade, tomate, poivron...) sont difficilement conservables. Les différents appuis à la filière ont été axés sur la production et non sur la conservation et la commercialisation. La filière n'est pas suffisamment structurée pour convoyer la production vers des grands centres urbains et vers les pays voisins. La demande locale est très limitée car les populations locales consomment plus de céréales que des fruits et légumes. Aussi, le département souffre de la concurrence de certains départements voisins comme Balleyara qui sont plus productifs et mieux connectés à des grands centres urbains comme Niamey. Ces différentes contraintes ont pour conséquence le bradage de la production et rendent le modèle économique actuel non viable. Une opportunité d'intervention serait peut-être l'orientation de la filière maraîchage vers des produits qui peuvent être séchés, stockés et vendus sur toute l'année. Le poivron rouge séché, le piment séché et la tomate séchée sont par exemple des produits très consommés un peu partout au Niger et dans la sous-région, et qui peuvent servir d'alternative à la filière dans le département de Ouallam.

Figure 14: Site maraîcher des femmes réfugiées de Mangaïze à l'abandon



Table 2: Principales filières et sous-filière du département de Ouallam

	Poids de la filière dans l'économie locale	Évolution de la demande et tendances	Performance de la filière	Opportunités	Contraintes
Lait	<ul style="list-style-type: none"> • 318860 bovins dont 24392 vaches laitières 	<ul style="list-style-type: none"> • Demande forte dans le département, à Niamey et même dans les pays voisins • Autoconsommation 	<ul style="list-style-type: none"> • 4l de lait par vache laitière/jour soit 97471L/jour en saison des avec des pics en saison de pluie • 500 FCFA/ litre de lait frais et 250 FCFA/litre de lait caillé 	<ul style="list-style-type: none"> • Très forte production à Tondikiwindi (dont Mangaïze fait partie) • Vente à prix modéré du sac de 50 kg de son de blé à 4000 FCFA, 5000 FCFA le sac de tourteau, 5000 FCFA le sac de farine de farine de luzerne • Possibilité de croiser les races locales avec des races exotiques plus productives • Races locales productives comme Goudalie et Azawak • Formation des réfugiés en transformation du lait 	<ul style="list-style-type: none"> • Aliment bétail • Maladies animales • Faible production de lait des races locales • Faible production de lait en saison sèche • Manque de point d'eau moderne et permanente (forage) • Chaîne du froid et logistique
Embouche et commerce de petits ruminants	<ul style="list-style-type: none"> • Elevage est la deuxième filière dans le département après l'agriculture en termes de volume et d'occupation des populations 	<ul style="list-style-type: none"> • Export mois de septembre 2018: 9 bovins, 1018caprins, 1134 ovins, 273 et 16 équins vers les pays voisins (Nigéria, Mali, Benin) 	<ul style="list-style-type: none"> • Achat mouton: 20 000 à 25000F et vente entre 35 000 (moins d'un an) à 60 000 FCFA (plus d'un 1 an) • Fluctuation du prix de vente • Patente de 50 000 FCFA/an pour les intermédiaires • Taxe sur la vente de 500 FCFA par gros ruminant vendu et 200 FCFA par petit ruminant • Taxe d'entrée sur le marché de 200 et 100 FCFA respectivement pour les gros et petits ruminants • Son de blé de 2000 à 3000 FCFA les 50 kg, sac de 50 kg tourteau à 4000 à 6000 FCFA 	<ul style="list-style-type: none"> • Forte implication des réfugiés • Cycle court de 6 à 9 mois • Existences de relais vétérinaires pour les maladies courantes • Vétérinaire privé à Ouallam • Campagne de vaccination de l'Etat • Valorisation de sous-produits de l'agriculture 	<ul style="list-style-type: none"> • Non maîtrise du calendrier des ventes • Baisse des prix suite à des marchés environnants • Fermeture de 3 marchés hebdomadaires sur 7
Maraîchage	<ul style="list-style-type: none"> • plus de 45 sites irrigués • Existence de plusieurs points d'eau 	<ul style="list-style-type: none"> • Demande locale et faible • Pas de connexion avec des grands centres urbains 	<ul style="list-style-type: none"> • Ouallam: 195 ha avec une production 2679 t • Simiri: 79 ha avec une production de 1123 t • Tondikiwindi: 49 ha avec une production de 466 t • Fluctuation des prix: kilo de pomme de terre de 150 à 500 FCFA selon les périodes 	<ul style="list-style-type: none"> • Beaucoup d'intervenants actifs • 300 organisations formelles (jeunes, femmes) • Usage du fumier • Formation des semenciers 	<ul style="list-style-type: none"> • Marché • Irrigation • Manque de formation • Manque de semences adaptées et de qualité • Arrivée tardive des semences • Manque de structuration et faible de capacité en gestion des ventes • Difficile accès à la terre pour les réfugiés

Une autre filière qui aurait pu être intéressante pour le département mais qui n'apparaît pas dans la Table 2 est la pisciculture. En effet, l'empoissonnement de la mare de Tinga a donné des résultats très intéressants. Cependant les populations locales et les réfugiés n'ont manifesté aucun intérêt pour la filière malgré l'appui dont a bénéficié cette initiative. Finalement, c'est des pêcheurs qui viennent du Nigéria pour exploiter cette mare contre des permis de 20 000 FCFA/an et par personne. Bien que le coût du permis soit réduit de moitié pour les nationaux, cela n'a pas permis de susciter l'intérêt des populations locales.

5.3 Analyse du marché

Le Marché de bétail hebdomadaire de Mangaïzé est ravitaillé essentiellement par le Mali en gros ruminants. Les petits ruminants et une partie des gros ruminants (dans une moindre mesure) viennent des villages environnants d'autres localités de la région de Tillabéry.

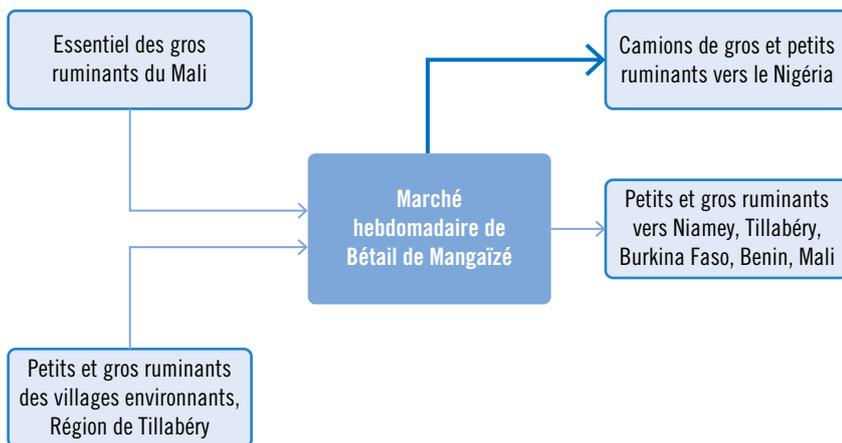
Les acheteurs du Nigéria sont les principaux clients. Une bonne partie des petits et des gros ruminants sont convoyés vers ce pays par camion.

Des acheteurs du Bernin, du Burkina Faso et du Mali sont aussi actifs sur le marché.

Les taxes d'entrée sur le marché et les taxes sur les ventes constituent une part importante des recettes de la commune de Tondikiwindi dont Mangaïze fait partie.

La fermeture de 3 marchés dans le département a augmenté l'offre sur le marché et a tendance à tirer les prix vers le bas.

Figure 15: Principaux flux entrants et sortants du marché de bétail de Mangaïzé



5.4 Opportunités d'interventions

Comme dans le cas du département d'Ayorou, l'analyse croisée du groupe cible, des principales filières du département et du marché a permis d'identifier deux principales filières dans lesquelles une intervention en faveur des réfugiés et des populations hôtes seraient réalistes. Il s'agit de:

- L'embouche des petits ruminants et le commerce de bétail
- Le séchage, le stockage et la commercialisation de produits maraîchers.

Bien que la filière lait présente des atouts importants, elle fait face à des contraintes structurelles (route, transport frigorifique, chaîne du froid, unité de transformation...) qui rendent difficile une intervention. Cependant, il serait intéressant de mener des réflexions sur des possibles partenariats entre l'Etat et le secteur privé pour développer et structurer cette filière.

5.4.1 L'embouche des petits ruminants et le commerce de bétail

L'opportunité d'intervention proposée en embouche des petits ruminants et le commerce de bétail pour le département d'Ayorou (**Figure 11**) est aussi pertinente pour le département de Ouallam. Les contextes sont assez comparables et les réfugiés ont des profils qui se ressemblent. Cependant le marché de Mangaïze semble plus souffrir du contexte sécuritaire et de la fermeture de certains marchés du département de Ouallam. Cette fermeture des marchés peut d'ailleurs être une opportunité pour certains réfugiés pour se spécialiser dans le commerce en détail de produits de première nécessité dans les zones concernées. Ils peuvent se ravitailler en demi-gros à Mangaïzé en marchandises qu'ils revendront dans les zones sans marché.

5.4.2 Le séchage, le stockage et la commercialisation de produits maraîchers

Le séchage-le stockage-la vente de certains produits maraichers peut être une bonne opportunité pour la filière maraîchage qui connaît des problèmes de mévente de la production.

La première étape de cette démarche consistera à diminuer le nombre de spéculations pour se concentrer sur celles qui sont demandées sous forme séchée. Il est possible de commencer avec le poivron rouge (tatassé), le piment et la tomate qui sont très demandés sur le marché national.

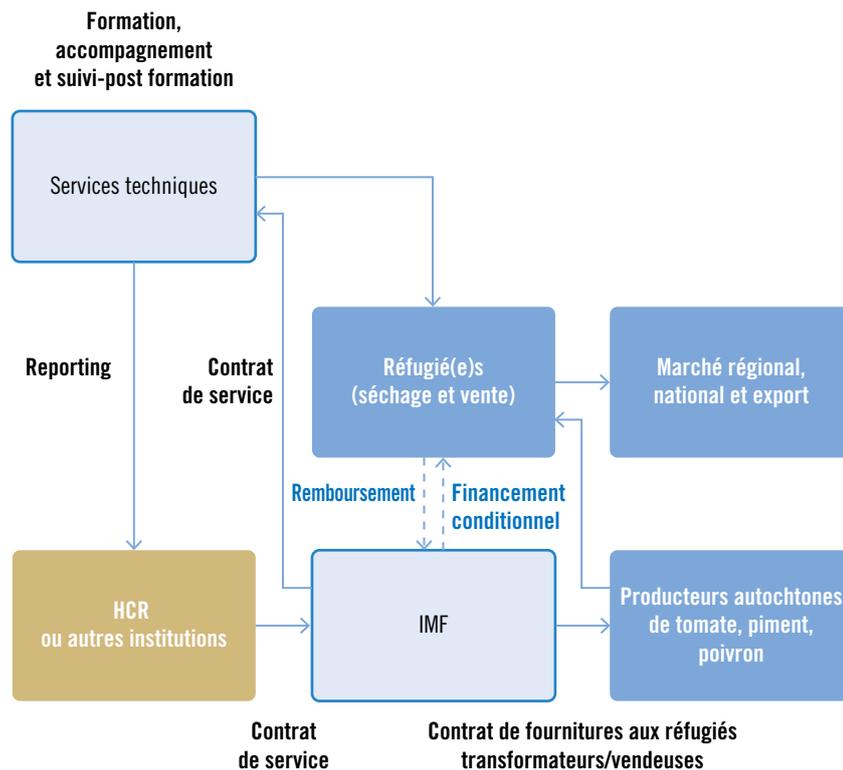
Un montage qui mettra en relation une structure de microfinance, les producteurs autochtones, les services techniques et les réfugiés pourra se décliner comme suit (**Figure 16**):

- La formation des réfugiés en technique de séchage, de stockage et commercialisation du piment, du poivron rouge et de la tomate par les services techniques qui seront sous contrat de service avec le gestionnaire de fond
- La production sous-contrat de piment, tomate et poivron rouge par les producteurs locaux (les groupements et les associations surtout) qui vont ravitailler les réfugiés transformateurs. Le paiement des producteurs se fera à travers le gestionnaire des fonds qui ne sera remboursé par les réfugiés qu'après la vente de leur marchandise
- Les réfugiés vont sécher, conditionner et stocker le piment, la tomate et le poivron rouge. Les services techniques les accompagneront dans la gestion du stock et la vente. Les services techniques les aideront à avoir à terme leur propre coopérative qui va gérer le stockage et la vente.

Cette approche permettra de régler plusieurs problèmes à la fois:

- La diminution du nombre de spéculation et le séchage permettront de diminuer les pertes post-récolte et le bradage des récoltes
- Le système de production sous-contrat garantit un marché aux producteurs et un prix négocié à l'avance entre les parties concernées
- La création de la sous-filière « séchage-stockage-vente » permettra de créer du business durable pour les réfugiés qui ont du mal à s'insérer dans la phase de production.

Figure 16: Opportunité d'intervention en séchage, stockage et commercialisation de produits maraichers



DÉPARTEMENT DE ABALA

Comme dans les départements d'Ayorou et de Mangaïze, la réflexion sur l'accompagnement des réfugiés vers l'autonomisation est en cours. Un site de 80 ha (sur 113 ha voulus) a déjà été identifié pour la construction de 300 habitations en faveur des réfugiés et des populations hôtes. Le lotissement du site n'est pas encore acquis, mais la viabilisation a déjà démarré avec la construction d'un Centre de Santé Intégré (CSI) qui est en cours.

Selon la Direction Départementale de l'Environnement (DDE), les potentiels impacts négatifs de ce projet d'urbanisation sur l'environnement doivent être anticipés sur la base des leçons apprises de l'installation de l'actuel camp des réfugiés d'Abala. En effet, l'arrivée des réfugiés Maliens à Abala a presque doublé la population de la commune. Ce phénomène a eu comme conséquence, l'augmentation de pression sur le bois vert (bois d'œuvre et bois de chauffe), l'augmentation du volume des déchets solides dont le plastique et la surexploitation des produits forestiers non ligneux (ramassage et vente de la paille).

Ces pressions sur l'environnement ont d'ailleurs emmené certains intervenants sur les sites des réfugiés à développer des activités axées essentiellement sur la protection de la nature. On peut citer par exemple des activités de récupération de terre à travers la réalisation des demi-lunes (**Figure 17**); et l'ensemencement en herbacées, et la mise en défens des terres récupérées. Un cas de réussite dans le département est le site de Ngoubaran où 220 ha de pâturage dégradé ont pu être restaurés. C'est aussi le cas du site de Tabo Také où on a fait pousser des espèces herbacées appréciées par les animaux et arracher les espèces nuisibles.

Figure 17: Activités de récupération de terres dans le département d'Abala

A ces défis d'origine anthropique, s'ajoutent des défis d'ordre naturel comme les déficits pluviométriques qui sont fréquents dans le département. Le volume des précipitations a été diminué de moitié (de 400 mm à 274 mm) entre 2017 et 2018. Même si le département est officiellement considéré comme une zone agro-pastorale, il est dans la pratique plutôt une zone pastorale car l'agriculture couvre à peine 2 à 3 mois sur 12 des besoins des populations. L'agriculture, qui est assez rudimentaire, se pratique surtout dans la commune de Sanam alors que la commune d'Abala est plutôt pastorale. Le département souffre aussi d'érosion éolienne et de non-perméabilité des sols.

Avec une seule mare permanente, la mare d'Aboyok à 45 km de la commune d'Abala, l'insuffisance d'eau de surface constitue une des contraintes majeures auxquelles fait face le maraichage dans le département. Les rares cas de cultures irriguées sont consacrés à l'autoconsommation.

6.1 Analyse du groupe cible

Tout comme les réfugiés d'Ayorou et de Mangaïze, les réfugiés d'Abala se disent en majorité éleveurs même si la plupart d'entre eux combinaient élevage, commerce de bétail et agriculture quand ils étaient au Mali. Certains

pratiquaient même la pêche à Aderamboukane (Mali voisin) qui abrite l'une des plus grandes mares de la zone. Ils vendaient souvent une partie de leur récolte qui leur servait de capital pour leur commerce.

La pratique des métiers et de l'artisanat semble être surtout développée dans le milieu féminin. Un nombre non négligeable de femmes sont actives dans la cordonnerie et la couture/tricotage (confection habits pour dames et bébé, confection de drap et coussins avec différents niveaux de qualité...). Les hommes sont plutôt actifs dans la bijouterie. Il n'existe pratiquement pas de marché à Abala pour la maroquinerie. Par contre, les couturières arrivent plutôt à vendre leurs produits dans le marché et la ville d'Abala et à travers leurs réseaux sociaux.

Contrairement aux autres départements, le travail journalier dans le bâtiment ou dans l'agriculture n'est pas très développé à Abala. La stratégie de subsistance semble plus complexe dans ce département surtout qu'une opération de ciblage a exclu depuis Janvier 2018 une majeure partie des réfugiés (certains parleraient de 90%) de l'assistance alimentaire. Certains disent vivre, depuis leur exclusion de l'assistance alimentaire, de l'entraide sur le camp et de l'assistance des membres de leur famille restés au Mali. Une dame disait, par exemple, recevoir 25000 FCFA chaque 3 mois de la part de son enfant resté au Mali. Certaines personnes âgées ou en situation d'handicap disent particulièrement souffrir de cet arrêt de l'aide alimentaire. Certains s'adonneraient actuellement à la mendicité ou feraient mendier leurs enfants qui seraient exposés à certaines formes de délinquance juvénile. De manière générale, les réfugiés du camp d'Abala estiment que leur situation s'est progressivement dégradée depuis 2014.

Un nombre limité des réfugiés (de quelques dizaines à une centaine de personnes par opération) ont bénéficié de formations en embouche, en élevages, cordonnerie, bijouteries... suivies de distribution de kits (de 1 à 3 petits ruminants, une machine à coudre, etc.). Les opérations d'au moins trois petits ruminants avaient donné des résultats encourageants dans le passé. Avec l'arrêt de l'assistance alimentaire, les bénéficiaires ont tendance à acheter des vivres avec l'argent de la vente des animaux engraisés au lieu de le réinvestir dans l'achat d'autres animaux.

Certains intervenants en faveur des réfugiés ont mis en place des programmes de financement d'AGR allant de 35000 FCFA à 106000FCFA par bénéficiaire. Même si le nombre de bénéficiaires est extrêmement limité (moins de 600 personnes en tout), ces financements ont permis aux bénéficiaires de se lancer dans la couture, l'embouche et/ou le commerce de petits ruminants avec des résultats tout à fait encourageants.

Près de la moitié des réfugiés interviewés ont affirmé avoir un membre de leur famille souffrant de maladies (hypertension, cécité, dame fistuleuse, hypersensibilité à l'ensoleillement...) nécessitant la présence permanente d'un membre de la famille à la maison pour l'assister.

Le transport n'est pas une contrainte majeure pour les réfugiés car le camp n'est pas très éloigné de la ville. La course en taxi du camp vers la ville est de 200 FCFA. Il existe aussi des taxi-motos qui travaillent les jours de distribution de vivres.

Une des contraintes majeures de la vie sur le camp est le manque de centre de santé. Selon la gravité des cas, le patient est évacué à Abala, filingué ou même Niamey. A Abala, seule une partie des médicaments est offerte. L'autre partie doit être achetée par le patient lui-même. La prise en charge est totale en cas d'évacuation à Filingué ou à Niamey.

La majorité des réfugiés ont accès à des réseaux sociaux aussi bien au niveau du département d'Abala qu'au Mali. Grâce à ces réseaux, certains réfugiés arrivent à bénéficier de prêt de jusqu'à 10 petits ruminants par jour de marché. Ils revendent ces animaux le même jour pour rembourser leur prêt et même avoir une marge qui leur permet de s'approvisionner en vivre pour la semaine.

La langue n'est pas une barrière à l'intégration socio-économique des réfugiés à Abala. La plupart d'entre eux parlent le haoussa, le zarma et le tamachek ou se font aider au besoin par les autres.

La grande majorité des réfugiés (tous métiers confondus) interviewés estiment que l'embouche et le commerce de petits ruminants sont les activités qui les aideront à faire le transit de l'assistanat vers l'autonomisation.

6.2 Analyse des principales filières du département (contraintes et opportunités)

Les services techniques du département d'Abala font face à un problème crucial de manque de moyens techniques et logistiques. Il n'est pas rare de se retrouver dans une direction départementale avec un seul agent, c'est-à-dire le directeur lui-même. Ces services manquent souvent de moyens de suivi de la performance des filières et ont peu de possibilité de se déplacer sur le terrain.

Ce département fait aussi face à un défi important, qui n'est pas forcément le sujet principal de cette analyse, mais qui mérite aussi d'être pris en compte. Il s'agit de la question des « retournés Nigériens ». En effet, beaucoup de nigériens immigrés au Mali et en Libye ont dû rentrer suite aux crises que ces deux pays ont connues. Beaucoup de jeunes d'Abala sont dans cette situation et se plaignent du manque d'opportunités dans le département. Certains finissent par repartir vers d'autres destinations.

De manière générale, les filières agricoles sont très peu structurées dans le département. Les associations, groupements et coopérative manquent de capacité technique et logistique, et ont des grands besoins en développement de capacité.

Dans cette section, trois filières (ou sous-filières) ont été analysées. Il s'agit:

- Maraîchage
- Embouche et du commerce des petits ruminants
- Artisanat.

6.2.1 Le maraîchage

Avec une seule mare permanente et quelques mares semi-permanentes, la filière maraîchère est assez peu développée dans le département. La question de l'eau constitue la contrainte majeure pour les autochtones. Les réfugiés, quant à eux, font face à la double contrainte de l'eau et du foncier. En effet, les propriétaires terriens sont réticents à signer des contrats de prêt ou de bail dont ils ne maîtrisent pas les enjeux.

La production de la filière maraîchère est assez limitée et n'arrive pas à satisfaire la demande locale qui est très forte (**Table 3**). La plus grande coopérative agricole du département, Tartit/handikaye, exploite à peine une dizaine d'hectare (5 ha à Abalé, 3 ha à Guirnazam, et 3 ha à Moullela).

Le village de « Dan Matoyka » est, selon la direction de l'Agriculture, l'un des sites du département le plus favorable au maraîchage avec une nappe phréatique qui est à 5m. Cependant, ce site est situé à 20 km d'Abala et

abrite des poches d'insécurité qui rendraient compliquée une intervention dans la filière. Ce problème d'insécurité a d'ailleurs conduit la fermeture du marché (Tamatchi) de cette localité.

La demande de fruits et légumes est forte et croissante à Abala. Avec la fermeture de certains marchés du département, Abala est devenu le hub où se ravitaillent les autres localités de la zone et même du Mali voisin. Malheureusement, les contraintes auxquelles fait face le département, ne permettent de satisfaire tout de suite la demande. La maîtrise de l'eau avec des forages profonds doit être étudiée pour évaluer son apport au développement de la filière.

6.2.2 L'embouche et le commerce des petits ruminants

Le marché de bétail d'Abala est l'un des plus grands marchés de la région de Tillabéry qui attirent des commerçants qui viennent du Nigéria, du Mali, du Benin...etc.. Le département d'Abala est plus un département pastoral qu'Agricole. Le commerce du bétail est l'une des principales sources de revenu du département, et cela est vrai aussi bien pour les particuliers que pour l'administration territoriale (**Table 3**).

En plus, les réfugiés maliens d'Abala sont très actifs sur le marché de bétail en tant que commerçants, intermédiaires et même agent de perception de taxes pour la structure qui gère le marché. Le calendrier des ventes est très bien maîtrisé. Les ventes sont très faibles de Janvier à Août et élevées sur le reste de l'année avec des pics à l'approche des fêtes religieuses au Niger (Fête de Tabaski) et au Nigéria (Noel).

Les marges sont intéressantes aussi bien en embouche que dans l'achat-vente des petits ruminants. Il n'est pas rare de croiser sur le marché de bétail, des réfugiés qui ont pour principale activité l'intermédiation entre acheteurs et vendeurs de bétail. Ils mettent à profit leurs réseaux maliens de vendeurs et leurs réseaux locaux d'acheteurs.

Les principaux défis auxquels fait face cette sous-filière sont surtout le manque de moyens des services techniques, et la faible collaboration ces derniers et les intervenants en faveur des réfugiés. A cela s'ajoutent des défis comme le déficit en aliment de bétail pendant la période soudure et les poches résiduelles d'insécurité/de banditisme qui limitent les transactions avec les autres marchés du département (**Table 3**) dont certains sont à l'arrêt (Exemple: Marché de Ikrafane).

6.2.3 L'artisanat

L'artisanat ne fait pas partie des secteurs économiques les plus importants du département. Il n'existe pratiquement pas de marché local pour l'artisanat.

Cette filière a été cependant intégrée dans l'analyse à cause de la forte implication de certains réfugiés dans ce domaine depuis le Mali et de son potentiel en termes d'export vers des marchés des grands centres urbains ou même les pays de la sous-région.

Grâce au soutien financier et à l'encadrement de l'HCR, les artisans arrivent à envoyer leurs marchandises dans des foires nationales (à Niamey) ou internationales (Burkina Faso) par l'intermédiaire d'un ou deux de leurs collègues qui y participent.

La plus grande opportunité pour ce marché réside surtout dans la confection collective de tentes pour le marché Malien qui est très demandeur de ce produit à l'approche de la saison de pluie (Table 3). Cependant, la fabrication

d'une seule tente par personne peut durer 1 à 2 ans et nécessite souvent un investissement (une centaine de peaux de chèvre/mouton) qui dépasse la capacité des artisans. Une alternative à cette barrière serait la fabrication collective à travers les groupements de tentes pendant toute la saison sèche pour les vendre au Mali à l'approche de la saison des pluies. Cela nécessite une meilleure organisation des groupements d'artisans pour un meilleur approvisionnement en matières premières (peaux, teintures...) et une bonne gestion de la vente sur le marché malien. Les réseaux sociaux des réfugiés dans leur pays d'origine seront d'une importance capitale pour cela.

Table 3: Principales filières et sous-filières du département d'Abala

	Poids de la filière dans l'économie locale	Évolution de la demande et tendances	Performance de la filière	Opportunités	Contraintes
Maraîchage	<ul style="list-style-type: none"> Faible production destinée à l'autoconsommation 	<ul style="list-style-type: none"> Forte demande de fruits et légumes (tomate, chou, salade, canne à sucre, patate douce, orange, mangue...) Importation de fruits et légumes de la région, de Niamey, du Nigéria, du Bénin... 	<ul style="list-style-type: none"> Filière peu performante Fruits et légumes essentiellement importés 	<ul style="list-style-type: none"> Forte demande de tomate Village de Dan Matoyka avec la nappe à 5 m Pratiquer la contre-saison Abala est devenu hub départemental de fruits et légumes pour les autres localités du département et du Mali voisin 	<ul style="list-style-type: none"> Insuffisance d'eau de surface Pas de sécurisation foncière Manque de Semences et d'intrants phytosanitaires à temps Manque de moyen des services techniques Manque de clôture Insécurité Pas de collaboration avec les services techniques
Embouche et commerce de petits ruminants	<ul style="list-style-type: none"> L'élevage et le commerce de bétail sont les poumons de l'économie du département Très grand marché de bétail à vocation régionale et internationale 	<ul style="list-style-type: none"> 7000 à 8000 petits ruminants, 300 bovins et 150 à 200 asins par jour de marché 	<ul style="list-style-type: none"> 100 FCFA par dose de vaccin 4500 FCFA le sac de 100 kg de son de blé 5000 FCFA, le sac de 100 kg de tourteau 5000 FCFA le sac de 100 kg de grain de coton Taxe d'accès au marché de 100FCFA/petit ruminant et 200 FCFA/gros ruminants Taxe d'identification de 200F/petit ruminant et 500FCFA/gros ruminant 	<ul style="list-style-type: none"> Forte implication des réfugiés Nécessité de connecter les autres marchés au marché d'Abala 	<ul style="list-style-type: none"> Appui faible des partenaires Déficit en aliment bétail de Mars à Juin Faible collaboration avec les services techniques Un seul vaccin sur 6 offert par l'Etat Soins vétérinaires payés par l'éleveur Marché très périodique Insécurité
Artisanat	<ul style="list-style-type: none"> Filière pas importante dans l'économie locale mais grand potentiel pour l'export vers les grands centres urbains et l'étranger 	<ul style="list-style-type: none"> Très forte demande de tentes au Mali à l'approche de la saison de pluie 	<ul style="list-style-type: none"> Habit bébé: 7000 FCFA Drap: 7000 à 15000 FCFA Petits articles de maroquinerie (portecclés, porte-monnaie..): 500 à 2000 FCFA Bague, bracelet, couteau: 2000 à 2500 FCFA Tente: 100 à 200 000 FCFA à Abala, jusqu'à 500 000 FCFA au Mali voisin 	<ul style="list-style-type: none"> Marché malien à l'approche des saisons des pluies Participation aux foires nationales et internationales avec l'appui du HCR Formation en cordonnerie Réseaux sociaux au Mali 	<ul style="list-style-type: none"> Matières premières pas toujours accessibles Pas de marché local d'artisanat

6.3 Analyse du Marché

Le marché d'Abala a deux composantes principales:

- Le marché hebdomadaire de vivres (**Figure 18**)
- Le marché hebdomadaire de bétail (**Figure 19**).

Le marché de vivres d'Abala est un hub régional qui reçoit des produits agro-alimentaire de l'Algérie (via le Mali) et du Nigéria, du poisson (en très faible quantité) de Bagaroua (région de Tahoua) et d'Anderamboukane (Mali) et des céréales du Nigéria.

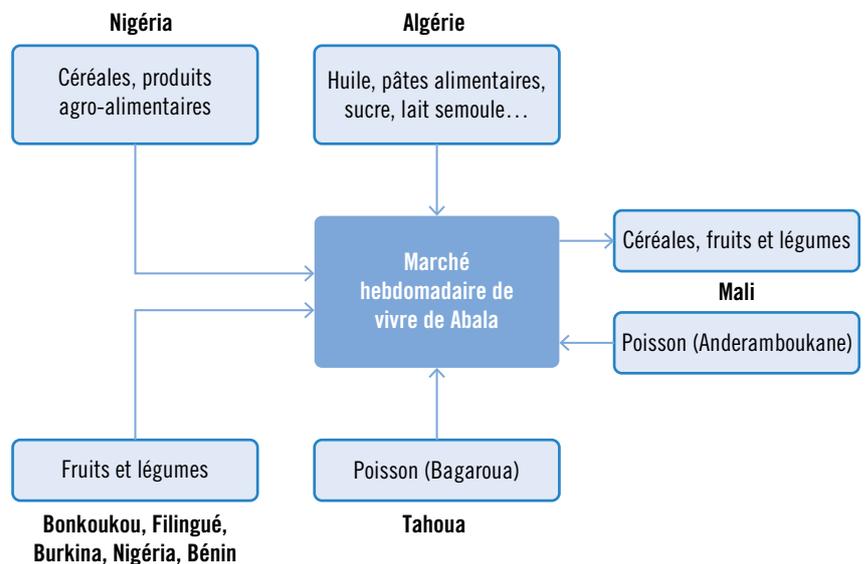
Les commerçants des autres localités du département et du Mali voisin (Ichinana, Anderamboukane, Azraga...) viennent s'y approvisionner.

La sous-filière fruits et légumes de ce marché est assez complexe à cause de la forte demande que l'offre n'arrive pas à satisfaire. Trois grands grossistes sont en situation de monopole sur ce créneau. Ils font venir de l'étranger en moyenne une dizaine de camion de 10 tonnes les jours de marché qui ne satisfont pas d'ailleurs la demande. Les principaux fruits et légumes importés et leurs provenances sont:

- Canne à sucre, patate douce, orange et oignon du Nigéria
- Igname du Benin
- Mangue du Burkina-Faso.

A cela, il faudrait ajouter deux à 3 autres camions qui s'approvisionnent dans la région notamment à Bonkougou et Filingué.

Figure 18: Principaux flux entrants et sortants du marché de vivres d'Abala

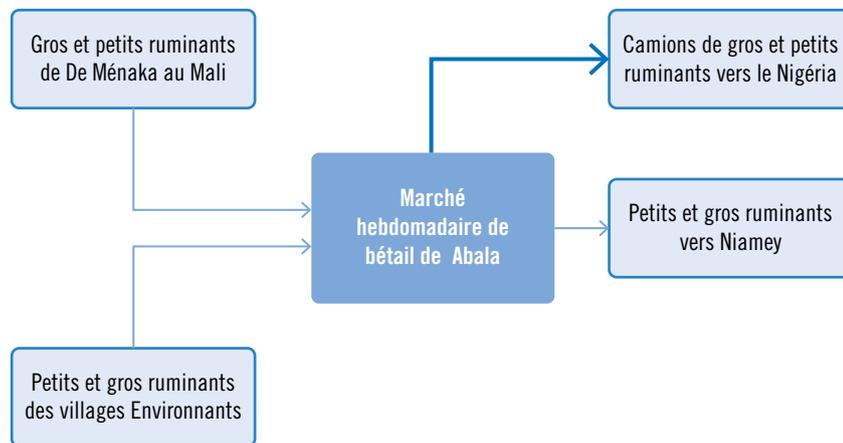


Le marché de bétail est ravitaillé essentiellement en gros et petits ruminants par la région de Ménaka au Mali voisin et, dans une moindre mesure, par les villages environnants. La majorité des acheteurs viennent du Nigéria avec des pics à l'approche de Noël. En moyenne, 6 à 7 gros camions (40 pieds) de bétail sont convoyés vers le Nigéria le jour du marché. Ainsi, les prix sur le marché sont fortement influencés par la demande au Nigéria ainsi que la fluctuation du taux de change naira/CFA.

Le reste des animaux vont vers Niamey avec un pic de la demande à l'approche de la fête de Tabaski.

Même si ce marché a été négativement impacté par la crise sécuritaire, on assiste à une reprise du marché suite à l'accalmie sécuritaire que connaît le département ces derniers mois.

Figure 19: Principaux flux entrants et sortants du marché de bétail de Abala



6.4 Opportunités d'interventions

L'analyse croisée du groupe cible, des principales filières du département et du marché a permis d'identifier deux filières porteuses qui sont:

- L'embouche et le commerce des petits ruminants comme la principale filière porteuse
- La confection collective et l'export de tentes en cuir par les femmes réfugiés cordonniers.

6.4.1 L'embouche des petits ruminants et le commerce de bétail

L'intervention proposée en embouche et le commerce des petits ruminants pour les départements d'Ayorou et de Mangaïze (**Figure 11**) est aussi pertinente pour le département d'Abala et pour les mêmes raisons à savoir:

- le dynamisme du commerce de bétail dans toutes ces zones
- La forte implication des réfugiés maliens dans le secteur
- Leur expérience, depuis le Mali, de l'élevage et du commerce de bétail
- Leur connexion à des réseaux sociaux qui facilitent leur intégration dans cette sous-filière.

Aussi, la grande majorité des réfugiés interviewés disent préférer l'embouche et le commerce des petits ruminants à condition de démarrer avec un minimum de 10 chèvres et 1 bouc ou 10 brebis et un bélier pour l'embouche; ou un minimum de 200 000 FCFA pour le commerce de bétail. Ils sont aussi disposés à intégrer une intervention basée sur une logique commerciale avec un système de prêt et de remboursement tel que proposé dans la **Figure 11**.

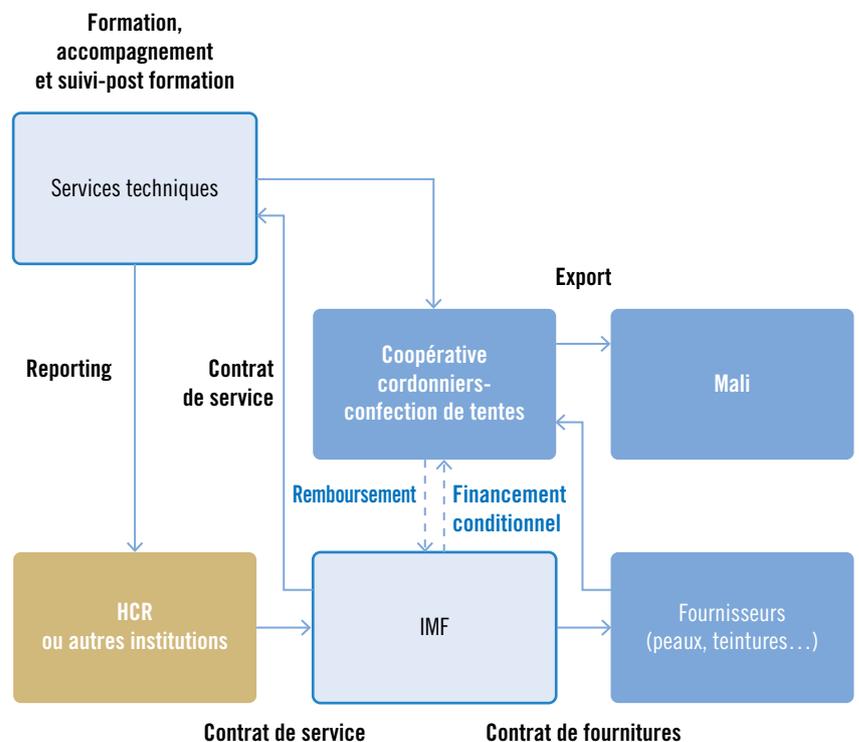
6.4.2 La confection collective et l'export de tentes en cuir au Mali

Le modèle d'intervention proposé sur la **Figure 20** permet de produire collectivement dans le cadre d'une coopérative des tentes en cuir qui ont une forte demande au Mali voisin à l'approche de la saison des pluies. Cette intervention fonctionnerait selon le modèle suivant:

- Les services techniques vont encadrer et accompagner la création d'une coopérative de femmes réfugiées cordonnier qui produiront collectivement des tentes en cuir. Individuellement, il faudrait plus d'une année de travail pour produire une tente en cuir alors qu'un groupe de 20 cordonniers pourra fabriquer une tente en moins d'une semaine. La Direction Régionale de l'Artisanat et la Chambre des Métiers et de l'Artisanat du Niger (CMANI) doit être associée à la démarche
- La matière première, qui est l'un des défis majeurs en maroquinerie dans le département, sera fournie à la coopérative à travers un contrat de fourniture entre des commerçants spécialisés et l'entité de gestion du fond de l'intervention (une structure de microfinance)
- La coopérative produira collectivement et cela pendant toute la saison sèche des tentes qu'elle stockera et vendra seulement à l'approche de la saison des pluies au Mali où la demande est très forte pendant cette période. A titre comparatif, la tente peut se vendre à 500 000FCFA au Mali contre 100 000 à 200 000FCFA au Niger.

Ce modèle permettra d'adapter la stratégie de production à un seul produit qui a un marché sûr auquel la coopérative sera connectée durablement. La coopérative pourra par la suite diversifier sa production et se connecter à d'autres marchés.

Figure 20: Opportunité d'intervention en artisanat dans le département d'Abala



DÉPARTEMENT DE TILLIA

Contrairement aux camps d'accueil des réfugiés dans la région de Tillabery, le site d'accueil des réfugiés d'Intikane (département de Tilia) est une Zone d'Accueil des Réfugiés (ZAR) qui s'étend officiellement sur un rayon de 15 km même s'il n'est pas rare de trouver des réfugiés à 60 km de Intikane. Ce mode d'accueil, qui se fait sur des étendues beaucoup plus grandes et sans les limites physiques des camps, semble être particulièrement adapté au mode de vie des réfugiés dont la majorité sont des nomades. Beaucoup d'entre eux nomadisent d'ailleurs dans les localités environnantes et utilisent Intikane seulement comme terre d'attache.

Le département de Tilia est légalement une zone pastorale par excellence. Ce département offre des grandes opportunités économiques dans l'élevage et le commerce du bétail, et la transformation et la commercialisation des sous-produits de l'élevage. L'élevage y est essentiellement extensif. Les principales limites à l'extension de cette activité sont le manque d'eau et la pression sur le fourrage qui est devenu un objet de spéculation commerciale. La réhabilitation du forage profond d'Ekanawene (7 km d'Intikane) et son équipement en système de pompage solaire a permis de diminuer significativement le déficit d'eau dans le département. Avec une profondeur de 105 mètres et un débit de 250 m³/jour, ce forage profond est utilisé par plus de 25 000 personnes. Les panneaux solaires permettent de faire, selon les experts interviewés, une économie d'environ 1500 litres de carburant par mois et de plus de 6 500 000 FCFA/an sur la maintenance en comparaison à un système avec groupe électrogène.

Bien que la zone soit légalement une zone pastorale, 9 villages bénéficient du statut de village agricole. Le maraîchage est donc possible dans ces villages à condition de prendre un certain nombre de précautions dont la clôture obligatoire des sites d'exploitation. Il existe des vallées et des mares (dont trois permanentes) qui offrent des grandes potentialités en maraîchage et en pisciculture.

Cependant, les associations d'éleveurs n'hésiteraient pas à attaquer en justice toute initiative agricole d'envergure. Aussi, tous les bas-fonds propices au maraîchage sont détenus coutumièrement par les populations autochtones. Cette contrainte foncière n'est pas à négliger même si la Commission Foncière Départementale (COFEDEP) règlemente et enregistre tous les actes de prêt, de don ou de vente de terrain.

L'un des défis majeurs auquel fait face le département de Tilia est l'insécurité résiduelle qui persiste dans le département malgré la relative accalmie sécuritaire observée. Cette insécurité se manifeste par du banditisme (souvent armé) ainsi que des règlements de compte intercommunautaires. Cette situation a d'ailleurs abouti à la fermeture du marché d'Intikane. Les réfugiés sont donc obligés d'aller au marché Tlemcès (28 km d'Intikane) pour leur approvisionnement en vivres et leurs transactions commerciales.

Une autre contrainte majeure du département de Tilia est sa difficile accessibilité. En effet, certaines routes deviennent impraticables en période hivernale. Cela limite les échanges commerciaux entre Tilia et les grands centres urbains pendant la saison des pluies. Dans cette période, le transport de marchandises peut coûter jusqu'à 40 000 FCFA la tonne contre 25 000 FCFA en saison sèche.

7.1 Analyse du groupe cible

Les réfugiés de la ZAR étaient essentiellement des éleveurs dans leur pays d'origine. Certaines d'entre eux faisaient en parallèle le commerce et le maraîchage.

Leur stratégie de subsistance actuelle se compose de la vente de bois et de la paille, le petit commerce de produits de première nécessité, l'élevage, l'embouche et le travail journalier à travers des opérations de cash for work ou de food for work. A titre illustratif, un consortium d'ONGs a réalisé une opération de cash for work dans le domaine de la récupération des terres dégradées qui a permis de faire les réalisations suivantes:

- 2000 personnes (refugiés et hôtes) ont perçu 166 668 869 FCFA avec une moyenne de 83 335 FCFA/ménage (ASB, 2018)
- 207 075 demi-lunes et 1155 banquettes creusées dans 10 villages des départements de Tilia et Tassara
- 871 hectares de terres récupérées
- 65 000 arbres plantés
- 2430 kg d'herbacées ensemencées
- 1454 tonnes de matières sèches produites.

Certains réfugiés se sont spécialisés dans le petit commerce entre le Marché de Tlemcès et la ZAR d'Intikane. Ils s'approvisionnent en produits de premières nécessités à Tlemcès pour les revendre à Intikane et parfois en animant de manière informelle le marché d'Intikane qui est officiellement fermé.

Il existe aussi un grand engouement pour le maraîchage mais cette activité est limitée par le manque d'eau.

Un des défis quotidiens de la vie dans la ZAR est le manque de bois de chauffe. Il faudrait parfois passer une nuit entière en brousse pour avoir du bois pour quelques jours.

Il arrive aussi que certains réfugiés fassent le choix de retour volontaire à cause de la faiblesse de l'assistance alimentaire et cela malgré le risque que cela puisse présenter pour certains d'entre eux.

Une infime partie d'entre eux ont bénéficié de formation en technique d'élevage, en production d'aliment bétail, et en production de fromage. Les réfugiés se plaignent du nombre extrêmement bas de places offertes (de quelques dizaines à moins de 200 pour plus de 18 000 réfugiés) et souhaiteraient bénéficier de plus de formations qui couvrent un nombre plus

important. Des kits de 1 à 3 petits ruminants ont été distribués à certains après les formations en technique d'élevage.

Les formations souhaitées par les jeunes sont la conduite auto (permis de conduire), la couture, la mécanique, le petit commerce et l'embouche. Les femmes préfèrent surtout l'embouche et le maraîchage. Ils sont tous aussi intéressés par du coaching par des personnes plus expérimentées qui les aideront à lancer une activité.

Les artisans aussi ont exprimé des besoins de perfectionnement dans leur domaine.

Un modèle de formation qui a fait ses preuves dans le département est celui de l'ONG allemande ASB. (**Table 4**). Ce type de formation se décline sur le terrain comme suit:

- L'identification et le choix des formations se fait sur la base d'une analyse d'expert en collaboration avec les bénéficiaires et en tenant compte des besoins en formation dans les filières porteuses de la localité
- Le ciblage des apprenants en collaboration avec la Direction Régionale de l'Enseignement Professionnel et Technique (DREP/T) et les autorités départementales
- La formation est mise en œuvre par des formateurs proposés par la DREP/T
- La formation est suivie d'une distribution de kits qu'une convention tripartite entre ASB, la Mairie et l'apprenant interdit formellement à la vente
- Et enfin l'accompagnement et le suivi post-formation avec l'aide du Fond d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage.

Ce modèle qui met en relation services techniques, bénéficiaires et intervenants s'est avéré particulièrement intéressant et a permis de changer la vie de toutes les personnes qui en ont bénéficié dans le département.

Il n'existe pas de barrière linguistique pour l'intégration socio-économique et l'autonomisation des réfugiés car ils parlent tous le tamashek.

Certains groupements de femmes (6 au total) ont bénéficié de financement à hauteur de 250 000 FCFA pour leurs activités. Les réfugiés peuvent aussi compter sur la solidarité communautaire. A titre d'exemple, un groupement de 20 femmes organise une tontine avec une cotisation hebdomadaire de 100 FCFA/semaine. L'argent de la caisse est donné à une adhérente comme fonds de commerce tous les 3 mois.

L'accès à l'eau à Intikane est acceptable avec deux châteaux d'eau, 16 bornes fontaines et 4 abreuvoirs. Cependant un maillage plus dense en points d'eau peut aider ceux qui sont éloignés de ces infrastructures car la ZAR qui s'étend sur 15 km.

Enfin, le transport est l'une des contraintes majeures de la vie dans la Zar. Le marché le plus proche (Tlemcès) est situé à 28 km d'Intikane. La course en aller et retour coûterait 2000 FCFA.

Table 4: Modèle de formation offerte par ASB dans le département de Tillia

	Activités	Commentaires
1	<ul style="list-style-type: none"> • Etude de base 	<ul style="list-style-type: none"> • Etude d'identification filières porteuses en concertation avec les bénéficiaires
2	<ul style="list-style-type: none"> • Ciblage des apprenants 	<ul style="list-style-type: none"> • Ciblage de 50 jeunes dont 25 réfugiés et 25 de la population hôte avec la DREP/T et les Autorités de Tillia
3	<ul style="list-style-type: none"> • Réhabilitation du CFM (centre de formation aux métiers) de Tillia 	<ul style="list-style-type: none"> • Toit, tyrolienne, douches etc.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en œuvre de la formation 	<ul style="list-style-type: none"> • Cours au CFM de Tillia et à Intikane par des formateurs proposés par la DREP/T de Tahoua
5	<ul style="list-style-type: none"> • Distribution des kits de démarrage aux apprenants en fin de formation 	<ul style="list-style-type: none"> • Convention tripartite (d'utilisation de ces kits) est signée entre ASB, la Mairie et l'apprenant
6	<ul style="list-style-type: none"> • L'appui post formation 	<ul style="list-style-type: none"> • Avec le FAFPA

7.2 Analyse des principales filières du département (contraintes et opportunités)

Le département de Tillia est une zone pastorale par excellence. L'élevage représente 50% de l'économie du département même si cette filière souffre d'un certain nombre de contrainte dont la question de l'eau et l'insécurité. La demande est tirée par le Nigéria qui absorbe 90% des de l'offre sur le marché de bétail. Les filières les plus évoquées par toutes les personnes interviewées (Services techniques, intervenants en faveurs des réfugiés, les groupements et association de producteurs, les réfugiés...) sont:

- L'embouche et le commerce des petits ruminants
- Le maraîchage
- L'artisanat.

Le petit commerce aussi a été souvent évoqué comme filière porteuse mais la diversité des cas et la complexité de cette filière rend son analyse irréaliste dans le contexte de cette étude. Cependant l'analyse des principaux flux entrants et sortants du marché de Tlemcès traitera de cette question de manière non-exhaustive.

7.2.1 L'embouche et le commerce des petits ruminants

L'embouche des petits ruminants est l'une des activités les plus porteuses d'Intikane. La demande est très forte de la fin de la saison des pluies à Décembre avec des pics au moment des fêtes au Niger (fête de Tabaski) et au Nigéria (Noël). Avec des moyennes de vente de 2000 à 3000 petits ruminants par jour de marché, le marché reste très dynamique.

Les marges sont très intéressantes. Un petit ruminant acheté entre 13 000 et 15000 FCFA en début de saison de pluie peut être revendu à 30

000 voire 35 000 FCFA 6 mois après (**Table 5**). Les marges sont aussi intéressantes pour les revendeurs qui peuvent se faire un bénéfice d'au moins 2000 FCFA/petit ruminant entre deux animations du marché hebdomadaire.

La gratuité de 2 vaccinations par an ainsi que la vente à prix modéré des aliments-bétail sont des atouts à exploiter pour le développement de la filière. Il faudrait aussi ajouter des cas de réussites en récupération de terre et ensemencement en herbacées qui ont permis de produire des quantités non-négligeable de fourrage.

Les principales limites de cette sous-filière sont la question de l'eau, l'insécurité et les pénuries en aliment bétail observées souvent après Décembre. La spéculation commerciale sur la paille et son convoyage vers l'Algérie dans les camions de marchandise, chaque 15 jours, peuvent aussi négativement impacter l'embouche dans le département.

Pour être viable, un minimum d'au moins 10 petits ruminants est souvent évoqué par les personnes interviewées. Certains penseraient même qu'il faudrait au moins une trentaine de petits ruminants pour reconstituer un troupeau dans le cadre d'un élevage extensif.

7.2.2 Maraîchage

Il existe un fort engouement pour le maraichage dans le département et cela malgré la contrainte légale qui fait du département une zone exclusivement pastorale à part les 9 villages qui ont le statut de village agricole. Cet engouement est encore plus fort à Tlemçès où la nappe est à peine à 7-8m. En plus, il y'a une très forte demande en fruits et légume, aussi bien dans le département qu'au Mali voisin, qui n'est pas satisfaite. Cependant la question de l'eau et la contrainte légale rendent le développement de cette filière extrêmement compliqué. Les associations d'éleveurs n'hésiteront d'ailleurs pas à attaquer en justice toute initiative agricole d'envergure dans le département.

7.2.3 L'artisanat

Il n'existe pratiquement pas de marché local pour l'artisanat dans le département. Cependant cette filière représente 21% du PIB de la région grâce au travail de structuration de la filière et la connexion des artisans à des marchés régionaux, nationaux voire internationaux.

La maroquinerie et la bijouterie connaissent actuellement des difficultés dans le département à cause du manque d'équipement et du difficile accès aux matières premières. Les artisans dans ces deux domaines évoquent souvent le manque de formation et d'assistance pour l'accès aux foires régionales, nationales et internationales. Un début de solution a été trouvé avec la formation de quelques jeunes artisans à Niamey pendant 6 mois avec une prise en charge du HCR. La Direction Régionale de l'Artisanat a aussi exprimé sa disposition à accompagner les réfugiés artisans dans le domaine de la formation et l'accès aux foires.

Une filière artisanale qui marcherait localement est l'habillement. 25 tailleurs ont été formés et équipés de machine à coudre. La demande en habillement peut être particulièrement forte en saison des pluies. En effet, des éleveurs des autres régions et même des pays voisins viennent faire paître leurs animaux dans la zone pendant la saison des pluies. Cette venue massive des éleveurs fait croître la demande en habillement et cela, peut être une bonne opportunité pour cette sous-filière.

Table 5: Principales filières et sous-filières du département de Tilia

	Poids de la filière dans l'économie locale	Évolution de la demande et tendances	Performance de la filière	Opportunités	Contraintes
Maraîchage	<ul style="list-style-type: none"> • Zone non agricole. • Faible contribution du maraîchage dans l'économie locale • Fort potentiel 	<ul style="list-style-type: none"> • Très forte demande • Manque d'offre en fruits et légumes sur le marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Recette de de 7800 000 FCFA par un enseignant avec son potager 	<ul style="list-style-type: none"> • Jardins dans les écoles et dans les centres de santé • Fort engouement des réfugiés et des populations hôtes • Nappe à 7 à 8m à Tlemcès 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque d'eau • Problème foncier • Difficulté à encadrer des réfugiés éparpillés sur des dizaines de kilomètre
Embouche et commerce de petits ruminants	<ul style="list-style-type: none"> • L'élevage représente 50% de l'économie du département 	<ul style="list-style-type: none"> • 2000 à 3000 petits ruminants par jour de marché dans les périodes de forte demande • 90% vont au Nigéria avec pic en Décembre 	<ul style="list-style-type: none"> • 50 kg de son de blé à 4000 FCFA à la mairie contre 11 000 FCFA sur le marché • Marge d'au moins 2000F CFA/ petit ruminant d'un jour marché hebdomadaire à un autre (une semaine) pour revendeurs • Taxe d'entrée sur le marché de 200 FCFA/ petit ruminant et 500 FCFA/gros ruminant • Achat à 12 000 à 15000 FCFA/petit ruminant et revente à 30 000 à 35 000 FCFA 6 mois après 	<ul style="list-style-type: none"> • Deux vaccinations gratuites • Calendrier des ventes maîtrisées 	<ul style="list-style-type: none"> • Transport • L'eau • Aliment bétail: pénurie après décembre • Insécurité
Artisanat	<ul style="list-style-type: none"> • Potentiel existe • Opportunité offerte par la région en artisanat 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de marché local d'artisanat 	<ul style="list-style-type: none"> • Formation pour quelques à Niamey pendant 6 mois. Prise en charge et allocation offertes par le HCR 	<ul style="list-style-type: none"> • Filière bien structurée au niveau de la région • Foires régionales, nationales et internationales • Offre de formation et d'accompagnement par la Direction Régionale de l'Agriculture et la CMANI • Opportunité dans l'habillement en saison des pluies 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de financement • Manque de matières premières et équipements • Pas de connexion aux grands centres urbains • Pas de connexion entre les artisans et la Direction Régionale de l'Agriculture

7.3 Analyse du Marché

Le marché d'Intikane était le plus grand marché de la zone avant d'être fermé pour des raisons de sécurité. Ce marché joue le rôle de hub régional en produit de premières nécessités et interagit avec le Nigéria, l'Algérie, le Mali et la région de Tahoua.

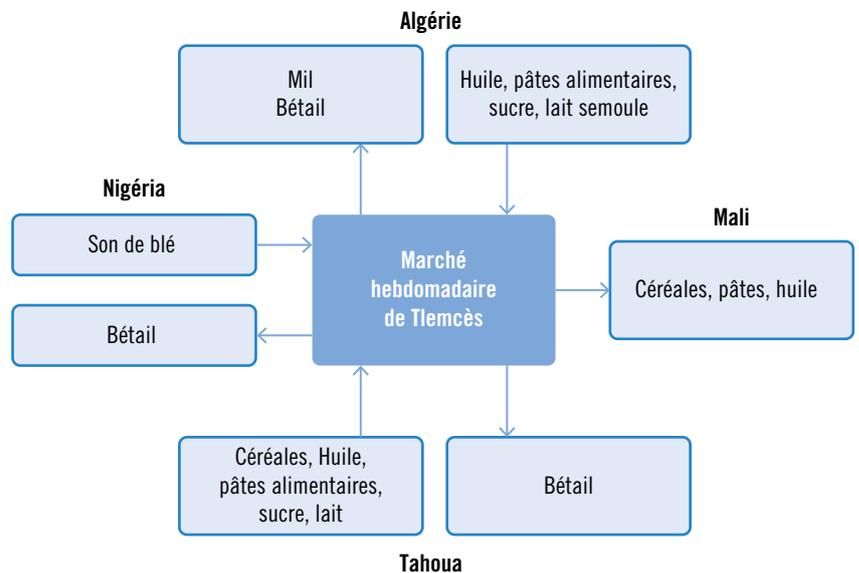
Les produits agro-alimentaires de premières nécessités (pâtes, huiles, sucre, lait, semoule...) viennent essentiellement de l'Algérie et de Tahoua (elle-même ravitaillée par le Nigéria voisin). Les camions algériens retournent surtout avec du bétail et du mil. Cependant, on assiste de plus en plus à un retour des camions algériens avec de la paille.

La région de Tahoua, quant à elle, reçoit essentiellement du bétail de Tilia et dans une moindre mesure de lait de chamelle et du fromage sec.

L'aliment bétail ou plus précisément le son de blé vient directement du Nigéria sans transiter par Tahoua. Les commerçants du Nigéria sont aussi les principaux acheteurs du bétail et repartent avec 90% du bétail vendu sur le marché. Il est important de noter que le bétail vient essentiellement de la région contrairement aux marchés de la région de Tillabéry qui sont alimentés essentiellement par du bétail malien.

Les villes maliennes frontalières du département s'approvisionnent en céréales, pâtes, huile et habillement sur ce marché.

Figure 21: Principaux flux entrants et sortants du marché de Tlemcès



7.4 Opportunités d'interventions

L'analyse croisée du groupe cible, des principales filières et du marché a permis d'identifier une filière porteuse et une filière à haut potentiel. Il s'agit de:

- L'embouche et le commerce des petits ruminants comme filière porteuse
- L'artisanat comme filière potentiellement porteuse.

7.4.1 L'embouche des petits ruminants et le commerce de bétail

L'opportunité d'intervention proposée à la **Figure 11** est pertinente pour le département de Tilia. Cependant ce modèle ne peut s'appliquer qu'aux populations hôtes sédentaires et les réfugiés de la ZAR qui ont opté pour une vie sédentaire. Le modèle n'est pas applicable au mode de vie nomade car les services techniques et les fournisseurs d'aliment bétail et soins vétérinaires ne pourront pas interagir avec les réfugiés qui nomadisent dans un grand rayon. D'ailleurs le cotexte sécuritaire rend peu réaliste une pareille intervention dans un grand rayon.

Il serait peut-être opportun de réfléchir sur un programme de reconstitution de troupeaux avec un minimum de 30 petits ruminants pour ceux qui opteraient pour la vie nomade.

De manière générale, des investissements plus structurels, comme des forages profonds supplémentaires et un meilleur maillage des bornes fontaines sur toute la ZAR feraient plus sens.

7.4.2 L'artisanat

Même si la filière artisanale ne peut pas être considérée comme porteuse dans son état actuel, il serait intéressant de réfléchir sur la meilleure formule pour connecter les réfugiés artisans aux différentes structures (Direction Régionale de l'Agriculture, CMANI, Chambre Régionale de l'Artisanat, Fédération Régionale de l'Artisanat...) afin qu'ils bénéficient de leur encadrement et de leur assistance. Les artisans doivent profiter du dynamisme de l'artisanat dans la région pour perfectionner leur activité et pouvoir en vivre.

SYNTHÈSE ET RECOMMANDATIONS

Malgré les spécificités des différents sites d'accueil des réfugiés maliens au Niger, un certain nombre de défis semblent être communs aux trois camps de réfugiés et la ZAR d'IntiKane. Il s'agit de:

- La faible collaboration entre intervenants sur les sites d'accueil des réfugiés et les services techniques déconcentrés de l'Etat
- Le manque de moyens et souvent la faible capacité opérationnelle de ces mêmes services techniques
- La tendance à reproduire systématiquement les mêmes types d'intervention (embouche, AGRs, formation de courte durée non-basé sur un diagnostic participatif...) sans analyse préalable des contraintes et opportunités des secteurs économiques concernés
- Des interventions d'urgence (ce qui est normal en phase d'extrême urgence) non basée sur une logique de marché et ne permettant pas d'avoir des prix rémunérateurs
- La tendance à favoriser une seule étape des chaînes de valeur, la production, au lieu d'une approche plus holistique permettant d'améliorer la performance globale des filières avec une attention particulière à l'accès aux services de soutiens.

Cependant, certaines « success stories » comme des formations adaptées avec un suivi post-formation en collaboration avec les services techniques de l'Etat, des appuis en cash conséquent (plus de 100 000 FCFA par bénéficiaire), la réalisation d'infrastructures structurantes (forage profond, station de pompage...) viennent rappeler qu'il est bien possible de concilier intervention en faveur des réfugiés et logique de développement.

Toutes les interventions visant une autonomisation des réfugiés doivent donner la priorité à des montages qui mettraient en relation les services techniques de l'Etat, le secteur privé, les bénéficiaires et le marché.

Les intervenants en faveur des réfugiés ne doivent pas se substituer aux acteurs directs des filières dans lesquelles ils interviennent. Ils doivent plutôt jouer un rôle de catalyseur qui permettrait de mieux structurer les filières et d'améliorer l'action des services de soutien. Ils doivent surtout œuvrer à développer les capacités des services techniques et du secteur privé au lieu de les remplacer.

Les interventions doivent tenir compte de l'expertise des bénéficiaires, de leurs aspirations actuelles et surtout de la dynamique de l'économie locale.

L'information et la formation commerciale des bénéficiaires ainsi que leur organisation en coopérative/association performante doit être au cœur des interventions. En effet, une meilleure transition de l'assistanat à l'autonomie passera forcément par le développement de l'esprit d'entrepreneuriat des réfugiés ainsi que leur accès à l'information.

Action urgente et prioritaire en mettre en place: Création de « Point Info services étatiques et non étatiques de soutien à l'entrepreneuriat et à l'emploi ».

La création de points info « business » sur chaque site d'accueil des réfugiés permettra de réduire l'asymétrie d'information entre les réfugiés et les services d'accompagnement et de soutien aussi bien étatiques que non étatiques. A l'image des centres de santé, chaque site doit disposer d'un point info « business » qui accueille, oriente, informe, forme et accompagne chaque réfugié porteur de projet et à la recherche d'un emploi durable.

Ce point info sera aussi l'interface entre les réfugiés et les différentes institutions étatiques et non étatiques de manière à mieux adapter les interventions aux besoins des bénéficiaires et aux exigences du marché.

8.1 Création d'un environnement favorable aux interventions pour l'autonomisation des réfugiés

Pour rendre effectives les interventions en faveur des réfugiés et des populations hôtes, il est important de créer d'abord les conditions favorables à leur pérennisation. Les actions prioritaires à entreprendre seraient:

- L'identification des besoins en formation et la formulation de leur contenu ainsi que des formateurs en collaboration avec les Directions Régionales de l'Enseignement Professionnel et technique
- Le suivi post-formation des bénéficiaires en collaboration avec le Fond d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage
- Le renforcement des capacités techniques et opérationnelles des Directions Départementales De l'Agriculture, Directions Départementales de l'Elevage, Directions Départementales De l'Environnement, Directions Départementales de l'Artisanat, etc.
- La création et/ou le renforcement des capacités des « services d'appui à l'entrepreneuriat » (Business Développent Services) afin de créer un écosystème favorable au développement des affaires
- La structuration horizontale (e.g coopérative, association de producteurs) et verticale (e.g. interprofession) des chaînes de valeur en collaboration avec les CRA pour faciliter la création et l'animation d'un cadre de dialogue
- L'initiation, l'accompagnement et implication des Institutions de Micro Crédit dans les activités d'intermédiation financière (gestion de fonds d'intervention, gestion de financements conditionnels, recouvrement, gestion de contrats avec les fournisseurs des candidats entrepreneurs, etc.) en faveur des réfugiés et des populations hôtes.

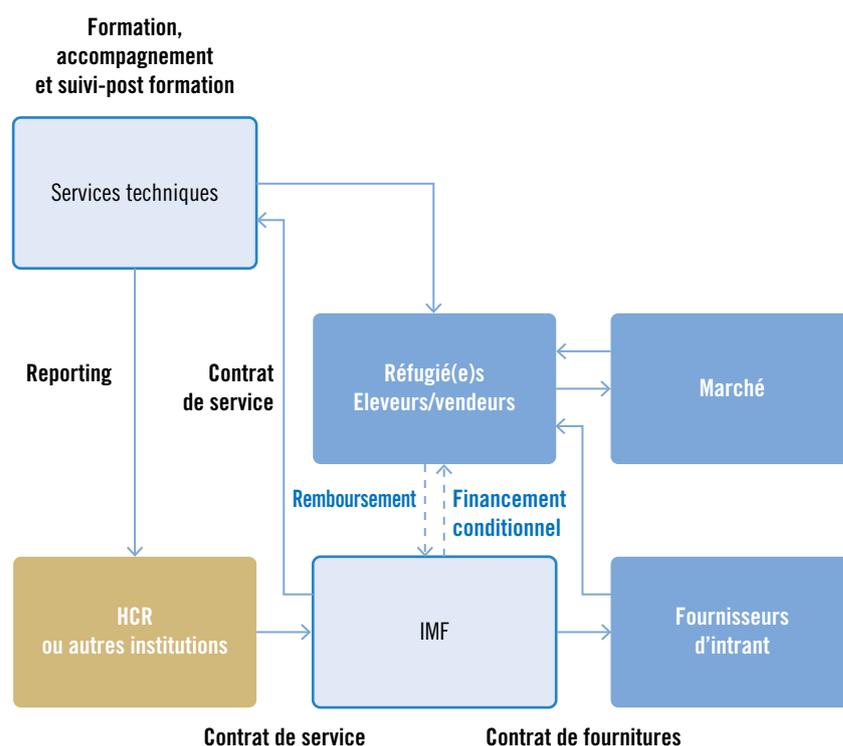
8.2 Synthèses des propositions d'interventions pour l'autonomisation des réfugiés

L'analyse croisée des groupes cibles, des principales filières et des marchés des différents départements a permis d'identifier des opportunités d'intervention. Certaines opportunités d'intervention sont spécifiques à chaque département alors que d'autres sont pertinentes pour tous les départements.

8.2.1 Intervention pertinente pour tous les départements

La pratique quasi généralisée de l'élevage et du commerce du bétail par presque tous les réfugiés depuis le Mali et l'existence de marchés hebdomadaires de bétail dans tous les départements couverts par cette analyse rendent pertinente l'intervention proposée sur la **Figure 22** pour Ayorou, Mangaïzé, Abala et Intikane. Elle consiste à mettre à la disposition des réfugiés; les intrants, le fonds de roulement et l'encadrement technique qu'il faut pour l'achat, l'élevage et/ou la vente des petits ruminants. La gestion des fonds, des contrats de prestations de services et de fourniture d'intrants, et les recouvrements se feront par une structure de microfinance formée à cet effet.

Figure 22: Rappel-Opportunité d'intervention en embouche et commerce des petits ruminants



8.2.2 Interventions spécifiques aux départements

• Département d'Ayorou:

L'analyse croisée du groupe cible d'Ayorou, des principales filières, des contraintes et des opportunités a permis d'identifier deux opportunités d'intervention qui sont la pisciculture (**Figure 23**) et la commercialisation de l'oignon (**Figure 24**):

L'intervention en pisciculture à l'avantage d'intégrer réfugiés (hommes et femmes) et populations hôtes dans un montage qui bénéficie de l'accompagnement des services techniques, des institutions de microfinance et fournisseurs d'intrants et services dans un contexte favorable marqué par une très forte demande de poisson et l'existence de la plateforme « innovation pisciculture » à Tillabery. Cette intervention aura aussi l'avantage d'utiliser des infrastructures déjà existantes (étangs disponibles à Firgoun, rizière pour la pisciriziculture, unité d'alevinage dans la région, usine d'aliment poisson à Niamey, etc.). Elle aura le triple avantage de:

- formaliser l'activité de transformation et vente de poissons dans laquelle certaines femmes réfugiées d'Ayorou sont déjà actifs
- reconvertir des réfugiés, avec un passé de pêcheur, dans une activité proche de la pêche
- améliorer la résilience des riziculteurs et leur assurer une source de revenu alternatif à travers la pisciriziculture.

L'intervention dans la commercialisation de l'oignon (**Figure 24**) est aussi conçue sur le même modèle de mise en relation des différents acteurs de la filière (producteurs, coopérative, services techniques, réfugiés, institution de microfinance, etc.). Elle permet aussi d'insérer les réfugiés dans cette filière par la porte de la commercialisation, étape qui ne souffre pas des contraintes structurelles du département à savoir le problème foncier et la surpopulation d'hippopotames.

Cette intervention a comme avantage:

- La lutte contre le bradage post-récolte
- L'utilisation des réseaux sociaux des maliens pour les connecter au marché de l'export vers le Mali
- La réduction des pertes post-récolte
- L'obtention de prix rémunérateurs pour les producteurs qui capteront une partie substantielle de la valeur générée.

Figure 23: Rappel-Opportunité d'intervention en pisciculture

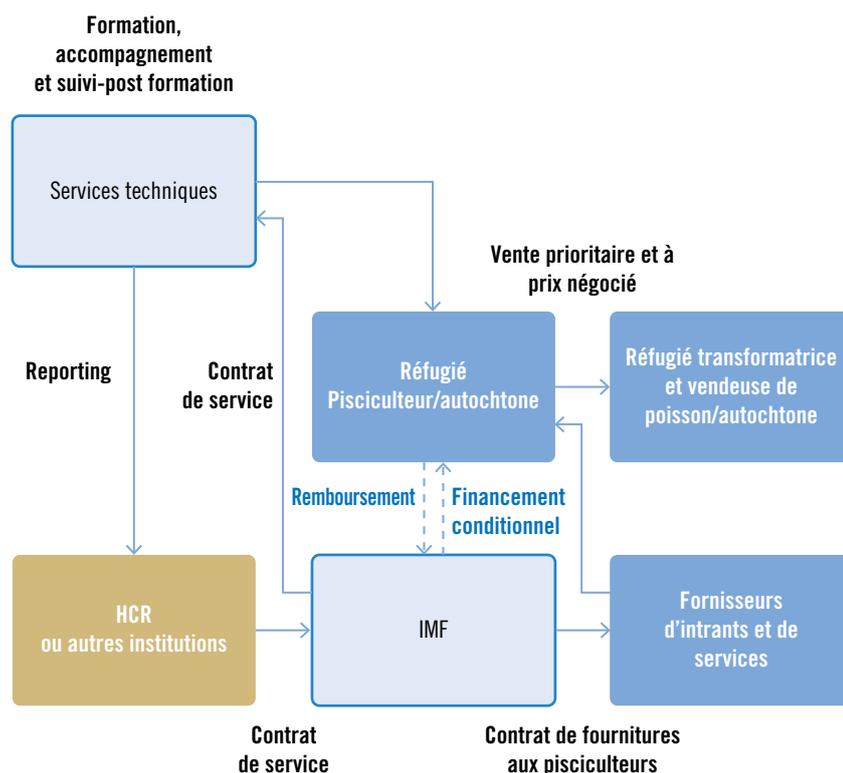
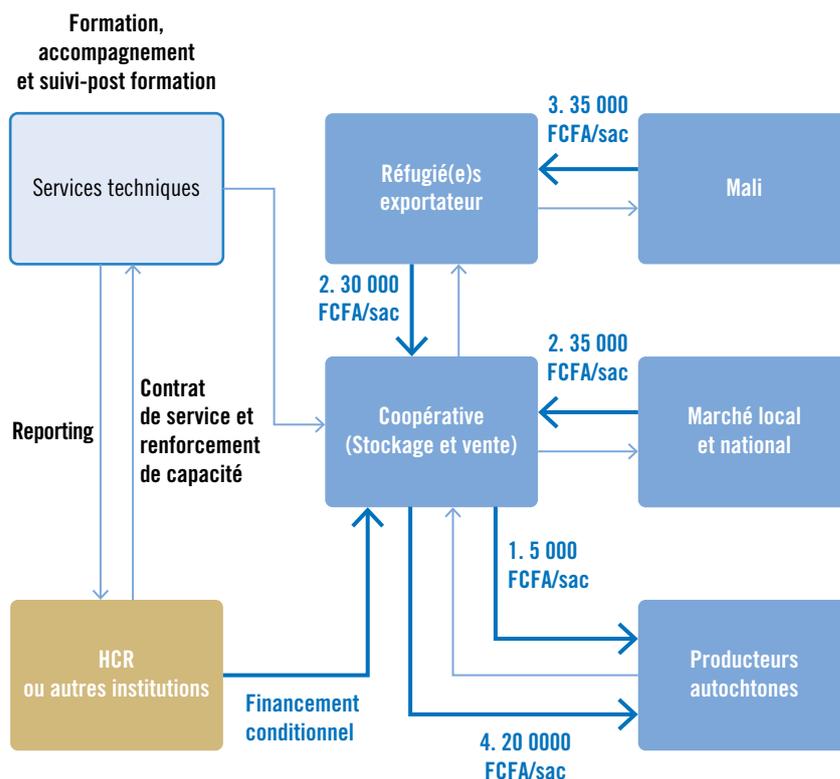


Figure 24: Rappel-Opportunité d'intervention dans la commercialisation d'oignon



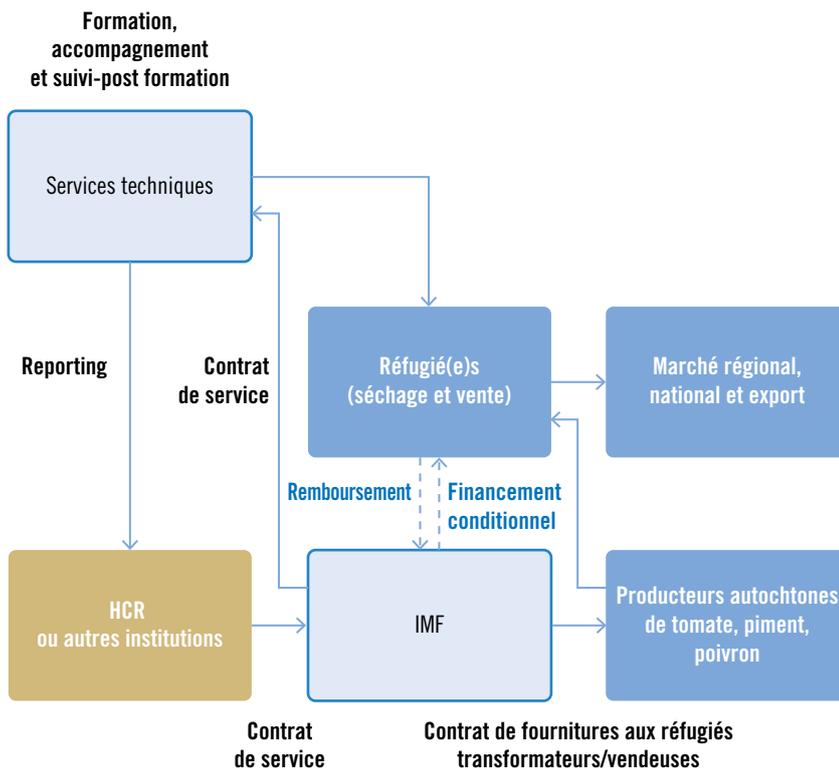
Il est cependant important de garder en tête que toute politique de développement de culture commerciale dans le département d'Ayorou doit tenir compte du rôle de culture pivot que joue la riziculture.

• Mangaïzé:

L'analyse croisée du groupe cible de Mangaïzé, des principales filières, des contraintes et des opportunités a permis d'identifier une opportunité d'intervention en séchage, stockage et commercialisation de produits maraîchers. Toujours conçue selon le modèle de mise en relation des principaux acteurs et parties prenantes de la filière, cette intervention permet d'insérer les réfugiés dans la filière maraîchère par la porte de la transformation et de la commercialisation de produits ayant une forte demande au niveau partout au Niger et dans les pays voisins. Cette proposition d'intervention aura comme avantage:

- La lutte contre le bradage post-récolte
- La diminution conséquente des pertes post-récolte
- Le stockage aisé et économique des produits séchés sans devoir construire des infrastructures onéreuses
- La création de valeur ajoutée pour les produits maraîchers qui manquent de débouché
- La garantie de vente pour les groupements de producteurs qui feront de la « production sous contrat » pour l'unité de séchage, de stockage et de commercialisation

Figure 25: Rappel-Opportunité Intervention en séchage, stockage et commercialisation des produits maraîchers

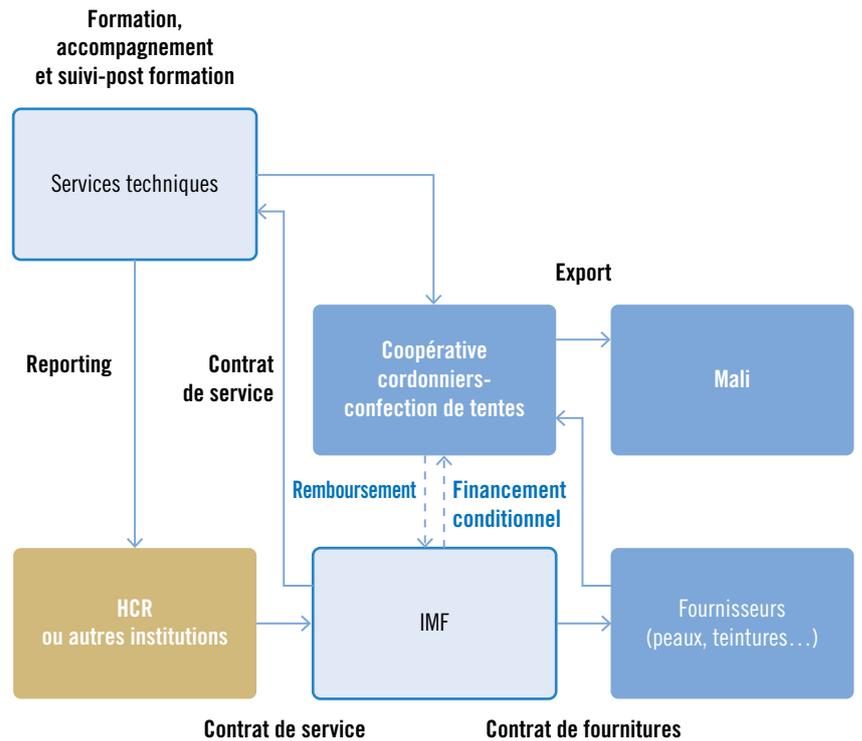


• Abala:

L'analyse croisée du groupe cible d'Abala, des principales filières, des contraintes et des opportunités a permis d'identifier une opportunité d'intervention en confection collective de tentes en cuir (**Figure 26**) et leur commercialisation au Mali voisin où la demande de ce produit est très forte en période hivernale. Cette intervention est aussi conçue sur le modèle de mise en relation des acteurs de la filière avec une attention particulière à l'organisation des artisans en coopérative capable de gérer le sourcing et la gestion des matières premières et l'export-vente des tentes vers le Mali voisin. Ce montage aura pour avantages:

- La réduction de temps de confection extrêmement long en production individuelle
- La fourniture régulière et sécurisée de la matière première
- L'utilisation des réseaux sociaux des réfugiés et la connexion au marché malien où la demande est plus forte avec selon un calendrier maîtrisé
- L'obtention de prix plus intéressants sur le marché malien où la tente peut se vendre jusqu'à 500 000 FCFA contre 100 000 à 200 000 FCFA au Niger.

Figure 26: Rappel-Opportunité d'intervention en artisanat dans le département d'Abala



• **Intikane:**

L'analyse croisée du groupe cible d'Intikane, des principales filières, des contraintes et des opportunités a démontré que l'intervention en embouche et le commerce du bétail (**Figure 22**) est la principale opportunité d'intervention dans le département en faveur des réfugiés et des populations hôtes.

Il serait peut-être aussi opportun de réfléchir sur un programme de reconstitution de troupeaux avec un minimum de 30 petits ruminants pour les réfugiés qui opéraient pour la vie nomade.

Des investissements structurels, comme des forages profonds supplémentaires, la récupération et l'ensemencement en herbacée des terres, et un meilleur maillage des bornes fontaines sur toute la ZAR feraient permettre de mieux réussir des interventions en élevage et commerce de bétail.

Bibliographie

HCR, BIT; *Etude Système de Marché Niger- Rapport sur la promotion des moyens de subsistance des réfugiés urbains à Niamey*, 2017

Cabinet National d'Expertise en Sciences Sociales-Bozari, *Etudes Socio-Anthropologique portant sur la Nutrition, Santé, l'Hygiène et l'Assainissement dans les camps des réfugiés maliens au Niger*, Février 2018

Institut de Formation et de Recherche Démographique (IFORD), *Profilage socio-économique des réfugiés maliens au Niger*, Septembre 2015.

Bureau international du travail (2018), *Guide des interventions d'appui aux moyens de subsistance axées sur le marché en faveur des réfugiés*, ISBN: 978-92-2-231013-5, Organisation internationale du travail 2017

Bureau international du travail (2016b). *Value Chain Development For Decent Work: How To Create Employment And Improve Working Conditions In Targeted Sectors*, 2nd edn. Genève.

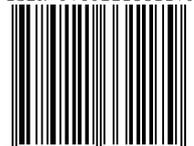
Réseau National des Chambres d'Agriculture du Niger, *Note d'information / Produits du maraîchage sur les marchés de Niamey / n°1*, du 14 Janvier 2015

République du Niger, Ministère de l'Agriculture et l'Elevage, Direction des statistiques, SIM Bétail-*Présentation du Système d'Information sur les Marchés à bétail du Niger*, Août 2017.

RECA, Programme e-extension, *Anniversaire du Centre d'Appels pour un conseil agricole à distance*, Septembre 2018



ISBN 9789221331179



9 789221 331179