



Etude des chaînes de valeur à fort potentiel économique, social et environnemental pour les deux communes de MINDIF et DARGALA dans le cadre du projet RESILAC

Rapport Final

Consultant international : Olivier Renard

Consultant national : Ezéchiel DINGAMADJI



Cofinancé par l'Union européenne
et l'Agence Française de
Développement

Juin 2020



Table des matières

Table des matières	2
1. RAPPEL DES OBJECTIFS DE LA MISSION	3
1.1. Rappel du contexte.....	3
1.2. Objectifs de l'étude	4
1.3. Approche méthodologique.....	4
2. PRINCIPAUX RESULTATS DE L'ETUDE	6
2.1. Priorisation des filières	6
2.2. Cartographie des filières.....	8
2.3 Plans d'action	10
2.3.2 Filière Niébé	10
2.3.3 Filière Sorgho SS	15
2.3.4 Filière petits ruminants	19
2.3.5 Filière PFNL	21
2.3.1 Filière oignon :.....	23
2.4.1 Système d'Information sur les Marchés.....	25
2.4.2 Animation Interprofessionnelle	25
2.4.3 Autres actions collectives	27
2.5 Plans d'affaires	29
2.5.1 Cadrage général.....	29
2.5.2 Plans d'affaire par filière et types d'acteurs.....	31
3 CONCLUSION	36

1. RAPPEL DES OBJECTIFS DE LA MISSION

1.1. Rappel du contexte

Le septentrion camerounais est confronté à une situation précaire et à des conflits localisés, avec des taux d'insécurité alimentaire et de malnutrition qui restent élevés. Les filières agro-sylvo-pastorales connaissent un niveau d'efficacité modéré. Malgré la structuration d'une partie importante de la paysannerie en groupements, l'action collective paysanne demeure limitée et fait face à des contraintes structurelles d'accès au marché, au crédit, au foncier et aux intrants de qualité.

La présence de CARE dans l'Extrême-Nord Cameroun est conjointe à des interventions d'urgence et de développement, dans le cadre d'une programmation multi-annuelle et multisectorielle axée sur la résilience, le redressement socio-économique et la sécurité nutritionnelle. Cette programmation prend la forme de 2 projets d'envergure : le projet RESILI(A)NT (Redressement Economique et Social Inclusif et Lutte contre l'Insécurité Alimentaire et Nutritionnelle des Territoires du Nord Cameroun) ; et le projet RESILAC (Redressement Economique et Social Inclusif du Lac Tchad) qui comprend un important volet consacré au développement de chaînes de valeur inclusives. Ces projets sont menés en consortium entre différentes ONG et institutions internationales et nationales dans les 4 pays bénéficiaires du programme (Cameroun, Niger, Nigeria, Tchad) avec la recherche de synergies entre les différentes actions et financements.

Le projet RESILAC a pour objectif de « contribuer au redressement économique et au renforcement de la résilience et de la cohésion sociale des territoires du bassin du Lac Tchad les plus impactés par le changement climatique » pour une durée de 4 ans. En synergie avec le projet RESILANT mais avec toutes actions déjà en cours ou existante en vue d'une meilleure complémentarité et optimisation des ressources pour le bénéfice du groupe cible. Il est structuré autour de 4 piliers qui sont les principaux axes d'intervention du programme dans l'ensemble des 4 pays bénéficiaires :

- Pilier 1: Renforcer le capital humain, la cohésion sociale et la gestion collective et durable des ressources naturelles dans les territoires ciblés ;
- Pilier 2: Favoriser le redressement économique dans les territoires ciblés et la résilience des populations les plus exposées, notamment les jeunes et les femmes, à travers un accès à l'emploi et à des systèmes de production agro-sylvo-pastorale intensifiés et adaptés au changement climatique ;
- Pilier 3: Valoriser et consolider les acteurs des territoires ciblés en favorisant dialogue et engagement, et en renforçant leurs capacités suivant les compétences et rôles de chacun ;
- Pilier 4: Produire des connaissances utiles pour la qualité des activités du projet en contexte de crise et pour la prise de décision des acteurs.

Afin de mener à bien les actions de redressement économique des bénéficiaires du projet RESILAC (Pilier 2), des études préliminaires sur les opportunités économiques à promouvoir ont été menées, et ont permis de proposer une première liste de 6 chaînes de valeur-cibles dont il s'agit d'approfondir l'analyse, parmi 15 chaînes de valeur locales d'importance : oignon, sorgho SS, sorgho SP, niébé, petit élevage et agroforesterie. Si cette pré-identification permet de couvrir des chaînes de valeur d'intérêt au niveau productif et relativement aisées d'accès pour les jeunes et les femmes, elle reste indicative à ce stade, et doit être précisée ou revue, en fonction des situations propres aux deux communes d'intervention.

En particulier, les critères d'impact en termes de genre, d'environnement, et d'adaptation au changement climatique doivent être plus précisément définis pour le choix définitif des chaînes de valeur et interventions spécifiques à prioriser pour chacune d'entre elles.

Par ailleurs, il s'agira de proposer au projet RESILAC des actions ancrées dans les situations propres à chaque chaîne de valeur et à chaque type d'acteur, afin de pouvoir générer des effets significatifs (efficacité et efficience des actions, durabilité des effets économiques, sociaux, environnementaux).

1.2. Objectifs de l'étude

L'objectif général de l'étude est de valider la pertinence et d'élaborer le plan d'action stratégique de soutien de 6 filières sélectionnées ainsi que le plan de compétitivité de chaque filière retenue en vue de leur soutien technique et financier, et de l'accompagnement des groupes de producteurs et d'agriculteurs des communes de Mindif et Dargala.

Plus spécifiquement, il s'agira d'apporter des éléments d'analyse sur les points suivants :

- Cartographie précise de chaque chaîne de valeur retenue ;
- Analyse des systèmes de production incluant l'inventaire des appuis nécessaires pour les renforcer ;
- Analyse du marché et de la rentabilité des différents produits bruts et transformés les plus porteurs ;
- Analyse des opportunités de microentreprises et micro-projets potentiels et inclusifs ;
- Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces de chaque maillon des chaînes ;
- Analyse des modèles d'affaires adaptés à des très petites, petites et moyennes entreprises ;

1.3. Approche méthodologique

Conformément aux approches stratégiques de mises en œuvres ainsi que des objectifs visés du programme RESILAC, la méthodologie proposée s'appuie sur les résultats de la phase précédente de la mission qui a permis d'analyser les filières pré-ciblées ainsi que sur les échanges entre TERO et CARE. Sur cette base, TERO a été mandaté pour conduire cette étude en vue de finaliser les actions de renforcement et de développement des filières porteuses.

Une démarche très participative a été suivie tout au long de la conduite de cette mission malgré les adaptations réalisées en période de COVID 19.

En particulier, la mission, initialement prévue pour le chef de mission Olivier Renard, a été réalisée, sur une période plus courte, par l'expert régional, Ezechiele Dingamadji, avec néanmoins l'impossibilité de réaliser des réunions de validation avec les acteurs, comme initialement prévu.

La mission de terrain a été réalisée en étroite collaboration avec CARE pour le choix des zones, en s'appuyant sur les activités en cours. La participation active des acteurs directs et indirects a été permise par des appels téléphoniques et l'analyse des données complémentaires collectées auprès des organisations des producteurs par l'équipe terrain de CARE, dans les communes de Mindif et Dargala (en s'appuyant sur un questionnaire développé conjointement). Pour ce faire, un questionnaire a été développé conjointement par TERO et CARE (voir en annexe).

Les analyses ont permis de prioriser les filières et les actions proposées lors de la précédente mission de terrain, en s'appuyant sur les analyses et propositions du rapport intermédiaire. Dans le présent rapport, sont rappelés les éléments du rapport intermédiaire, afin d'introduire les recommandations finalisées.

Le planning de la deuxième mission a été le suivant :

Dates	Lieux	Actions	Equipes
30 mars 2020	Maroua	Trajet Meiganga-Maroua	Consultant TERO
31 mars 2020	Maroua	Point cadrage avec équipe, discussion et élaboration du planning détaillé, collecte des contacts de personnes ressources et acteurs des filières.	Consultant TERO et équipe projet RESILAC
1^{er} avril 2020	Maroua	Analyse des résultats des consultations communautaires et prise des RdV par téléphone par filières.	Consultant TERO et équipe projet RESILAC
02 avril 2020	Maroua	Rencontre acteurs disponibles par filière par téléphone et Analyse des consultations communautaires.	Consultant TERO
03 avril 2020	Maroua	Rencontre acteurs disponibles par filière par téléphone et partages des résultats.	Consultants TERO
04 avril 2020	Maroua	Rencontre acteurs disponibles par filière par téléphone et échanges avec les agents terrain sur la cartographie des filières	Consultant TERO, experts GIZ (Martial Charpin) et Equipe projet RESILAC
06 avril 2020	Maroua	Complément des analyses sur les filières priorisées.	Consultant TERO
07 au 08 avril 2020	Maroua	Préparation des plans d'affaire des filières priorisées	Consultants TERO
09 avril 2020	Maroua	Préparation des plans d'action et priorisation des filières.	Consultants TERO

2. PRINCIPAUX RESULTATS DE L'ETUDE

2.1. Priorisation des filières

L'étude porte initialement sur 6 filières prioritaires : sorgho SS (saison sèche) et sorgho SP (saison des pluies), niébé, oignon, élevage, produits forestiers non ligneux (PFNL).

Ces filières ont été identifiées par CARE en fonction de la grille de sélection des chaînes de valeur adaptée du modèle développé par la GIZ (27 questions réparties en 6 critères pondérés, voir « Rapport de sélection des chaînes de valeur RESILAC 2018 »).

La priorisation est basée sur les critères suivants :

- Tendance positive de la croissance de la demande des **marchés cibles** ;
- **Débouchés et accès** aux marchés disponibles pour la **commercialisation** ;
- Potentiel donné **d'augmentation de la production** et/ou **d'amélioration** de la productivité ;
- Potentiel **d'ajout de valeur** par l'amélioration de la **qualité** ou par la **transformation** du produit ;
- **Avantages** comparatifs par rapport aux produits concurrentiels (produit unique, spécialité de la zone, coûts de production relativement bas, etc.) ;
- Produit important en termes de **rentabilité** pour les acteurs de la chaîne de valeur et en termes de **volume** pour le secteur agricole ;
- **Niveau technologique et managérial** suffisant pour développer davantage la filière ;
- Accès aux **infrastructures** de transformation et de commercialisation ;
- Disponibilité d'une **main d'œuvre qualifiée**, de **services** et **d'intrants** nécessaires ;
- Barrières **d'entrée dans le marché** relativement basses pour les petits producteurs ;
- Opportunités de développement offertes par la filière pour les **femmes rurales**

En s'appuyant sur ces attentes, une première mission (voir rapport intermédiaire et le présent rapport, par paragraphe) a permis de pré-identifier et sélectionner trois filières selon des critères économiques, environnementaux et sociaux.

Les possibilités d'actions **économiques** ont été classées par ordre décroissant comme suit : élevage, PFNL, Oignon, Niébé, Sorgho SS et SP. En effet, l'élevage a été le plus cité par les ménages interviewés, ce autant chez les femmes que chez les hommes. Les PFNL présentent également de nombreuses opportunités, davantage pour les femmes. Oignon et niébé restent des filières avec un potentiel de développement et d'amélioration important de l'amont à l'aval, alors que sorgho SS et SP sont des productions importantes mais offrant moins de possibilités d'intervention économiques, en dehors de l'accès aux intrants.

En terme d'impact **environnemental**, les sorgho SS et SP sont particulièrement facteurs de détérioration des sols (désherbage chimique, surexploitation), de pollution, de déforestation. A l'opposé, un développement durable des filières niébé et PFNL permettrait une amélioration des sols (apports azotés), ou un reboisement des espaces (PFNL en gestion communautaire maîtrisée). En dehors du développement du niébé, ne présentant pas de risque particulier, un développement non contrôlé des autres filières présente des risques à mitiger : comme précisé ci-dessus, sorgho SS et SP dégradent les sols et encouragent le déboisement; Le risque le plus élevé concerne l'oignon, pour lequel un développement non maîtrisé pourrait être source de pollution, alors qu'une exploitation intensive de PFNL pourrait accentuer la pression sur les ressources naturelles, voire entraîner leur disparition par surexploitation. Du fait de ces risques et des moyens d'action du projet, les filières prioritaires pour mener des actions efficaces sont le niébé (production, stockage, élimination des risques d'empoisonnement), PFNL (appui à la gestion et à la transformation), sorgho SS (meilleure gestion en lien avec l'élevage et l'utilisation de pesticides).

Concernant l'**impact social**, sorgho SS et SP sont très importants pour assurer la sécurité alimentaire des foyers, ainsi que le niébé. L'élevage et la production d'oignon sont des spéculations ayant davantage vocation à générer des revenus, comme les PFNL. Les femmes et les jeunes auront davantage de facilité à développer la cueillette de PFNL ou le petit élevage, qui ne nécessitent pas un capital trop important (et peuvent aisément être appuyés par le projet), contrairement à l'oignon.

Selon ce classement, les filières prioritaires seraient le niébé, l'élevage et le sorgho SS (principalement en raison du nombre de bénéficiaires finaux potentiel). Les produits forestiers non ligneux semblent également une filière importante à soutenir, si RESILAC souhaite soutenir les femmes de ces filières, même si la diversité des produits concernés et la complexité de gestion durable de ces filières peuvent représenter une difficulté pour RESILAC.

Il s'agit donc ici d'un choix à opérer, entre impact économique, plus-value sociale et environnementale, appui prioritaire aux femmes et aux jeunes.

Au niveau du projet, le choix devrait en priorité porter sur les filières pour lesquelles les actions à mener auront le plus d'efficacité. Etant donné les moyens et le temps imparti, il est difficile d'opérer un appui complet sur chacune de ces filières. Il est donc proposé de privilégier l'approche suivante :

1. Mener des actions structurantes transversales (telles que chantiers HIMO, marchés couverts)
2. Mener des actions à fort impact (de type «Quick wins» ou «catalyseurs») sur des maillons spécifiques des 4 filières retenues.

2.2. Cartographie des filières

1. Les bassins de production

A Dargala comme à Mindif, les bassins de production se rapprochent. Les zones agro écologiques sont quasiment les mêmes avec des écosystèmes similaires.

A Dargala, le niébé et le sorgho SS sont les spéculations privilégiées. Les femmes sont davantage mobilisées pour la production du niébé, alors que les hommes assurent la production du sorgho SS qui demande davantage de travail pénible pour les femmes. Le sorgho SS se fait en culture pure en contre saison au mois de novembre et se poursuit au mois de mai. La pépinière commence au mois de septembre et le repiquage au mois de novembre. La récolte débute au mois de février et se poursuit jusqu'au mois de mai. Le niébé se fait soit en culture pure ou en association avec le coton ou le sorgho en saison des pluies. Les activités commencent au mois de juin et la récolte débute au mois de septembre.

L'oignon est aussi cultivé mais sa production est assurée par les hommes. C'est une activité qui demande beaucoup de moyens financiers surtout pour l'irrigation et l'entretien. Quelques producteurs disposant de terres en bordure de Mayo assurent sa production, et d'autres producteurs, grâce aux forages, produisent l'oignon en dehors des bordures de Mayo.

Les petits ruminants et les PFNL sont assurés par les femmes. La commercialisation des petits ruminants est l'affaire des hommes, alors que pour les PFNL, les femmes assurent sa transformation et sa commercialisation. Le sorgho SS est faiblement commercialisé dans la zone. C'est une activité (commercialisation du sorgho SS) partagée entre les femmes et les hommes. Le sorgho SS est utilisé dans la transformation de la bière locale principalement par les femmes.

A Mindif, l'oignon, le sorgho SP et l'élevage des petits ruminants sont assez développés au détriment des autres filières ciblées. L'élevage des petits ruminants est assuré par les femmes mais sa commercialisation revient aux hommes. Le sorgho SS, le niébé et la collecte des PFNL sont faiblement développés. Ce sont des femmes qui assurent la collecte et la transformation des PFNL voire sa vente. Les femmes disposent des champs de niébé dont elles assurent l'entretien jusqu'à la récolte. Elles vendent leur niébé produit pour assurer leurs besoins et appuyer leurs époux dans les charges des foyers. Les hommes assurent la production du sorgho SS mais sa commercialisation est partagée entre homme et femme.

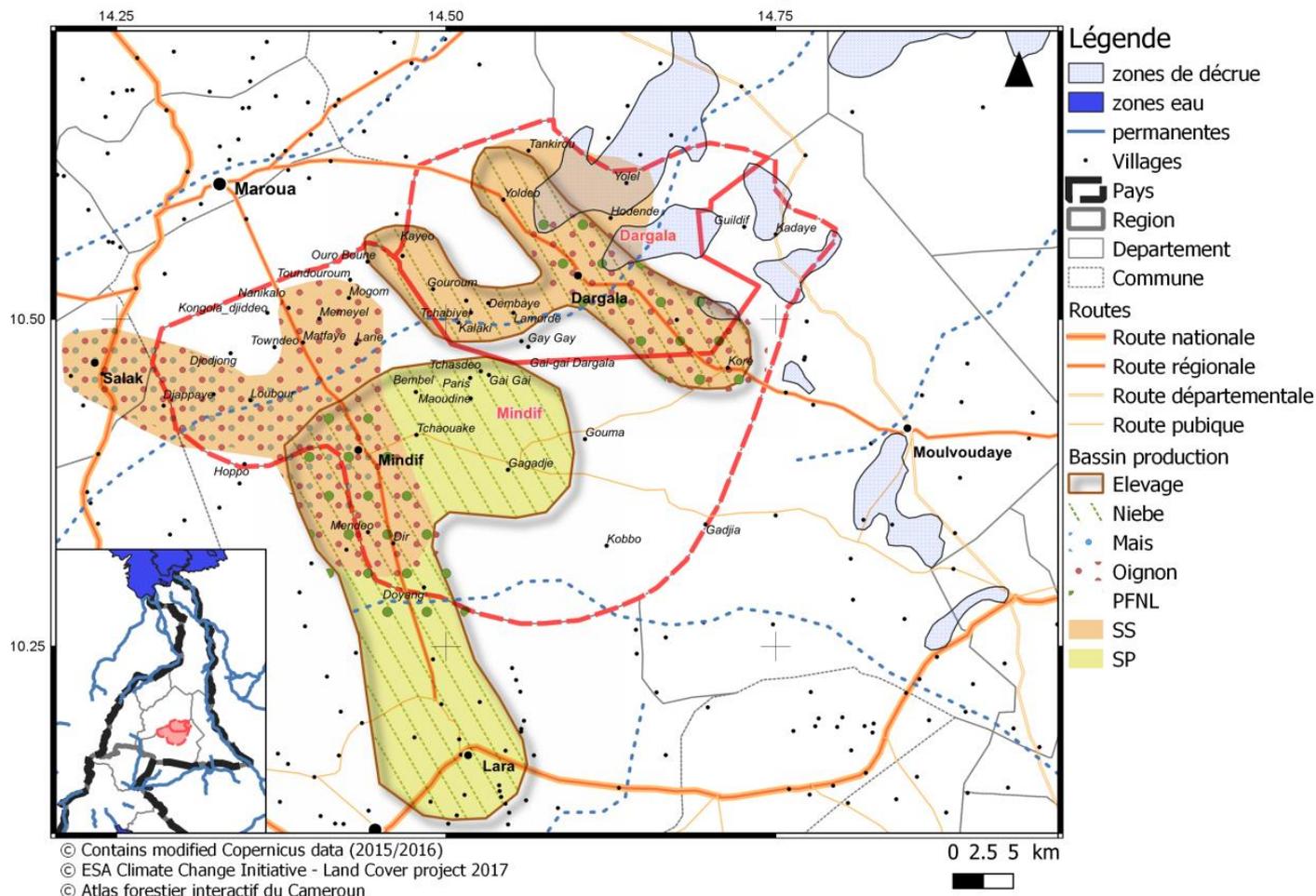
Il ressort de cette description le tableau suivant :

Filière	Niébé	Petits ruminants	Sorgho SS	Sorgho SP	PFNL
Dargala	X	X	X		X
Mindif	X	X		X	
Implication des femmes	X	X (élevage)			X

Dans la Commune de Dargala les 4 filières priorisées sont fortement présentes, et impliquent les femmes (sauf le sorgho SS), alors qu'à Mindif, le niébé et l'élevage surtout sont pratiqués, ce qui n'exclue pas néanmoins d'appuyer à l'avenir les autres filières, en particulier certains PFNL spécifiques à cette commune.

La carte ci-dessous permet de visualiser les principales filières agricoles des communes de Dargala et Mindif (carte transmise par ailleurs en format A4 pour partage).

RESILAC: Bassin de production Communes de Dargala et Mindif



Cette carte permet de visualiser les principales différences entre les deux Communes : la Commune de Mindif est la zone principale de production du sorgho SP, alors que celle de Dargala est davantage une commune d'élevage, dans les zones de décrue. L'oignon se concentre dans les zones de bas-fonds près des cours d'eau. Le niébé est largement produit dans les deux communes, en association avec le sorgho SP ou SS.

2.3 Plans d'action

Les plans d'action proposés sont présentés ci-dessous. Ils concernent l'appui aux différents maillons des filières, et le renforcement des filières au niveau des différents maillons de la chaîne de valeur (principalement pour les producteurs mais également pour les autres acteurs des filières) :

Les besoins sont nombreux, nous priorisons donc parmi les propositions l'appui aux filières prioritaires avec des actions qui permettent de renforcer la gouvernance et la capacité d'assurer d'autres services aux différents acteurs.

De façon globale, il s'agit de :

- Renforcer le fonctionnement des organisations des producteurs, à la gestion administrative et financière ;
- Promouvoir la vente et l'achat groupé ;
- Former les organisations des producteurs à la gestion des biens communautaires, la vie associative, la gestion du crédit ;
- Renforcer les capacités des organisations des producteurs pour les analyses de marché au service de la commercialisation ;
- Lobbying concerté avec OP, Interprofessions, autorités locales pour la réhabilitation des pistes rurales ou réseaux électriques ;
- Crédit stockage ;
- Information sur les marchés ;
- Petits HIMO routiers (actions sur points de blocage) ;
- Activités Génératrices de Revenus ;
- Promouvoir et accompagner les organisations des producteurs à accéder au microcrédit (et développer le warrantage quand c'est possible).

Pour chaque filière, seules les actions considérées comme prioritaires et réalisables par RESILAC sont retenues.

Cette partie vise à décrire précisément, pour chaque filière, les actions possibles à mener.

Un rappel de l'analyse conduite pour le rapport intermédiaire permet également, pour chaque filière, d'éclairer les priorisations des plans d'action.

Il s'agit de fournir aux équipes de RESILAC des lignes directrices claires, à partager avec les parties prenantes du projet, en préalable à la réalisation de l'action, et avec autant que nécessaire, la prise en compte des points de vue des bénéficiaires.

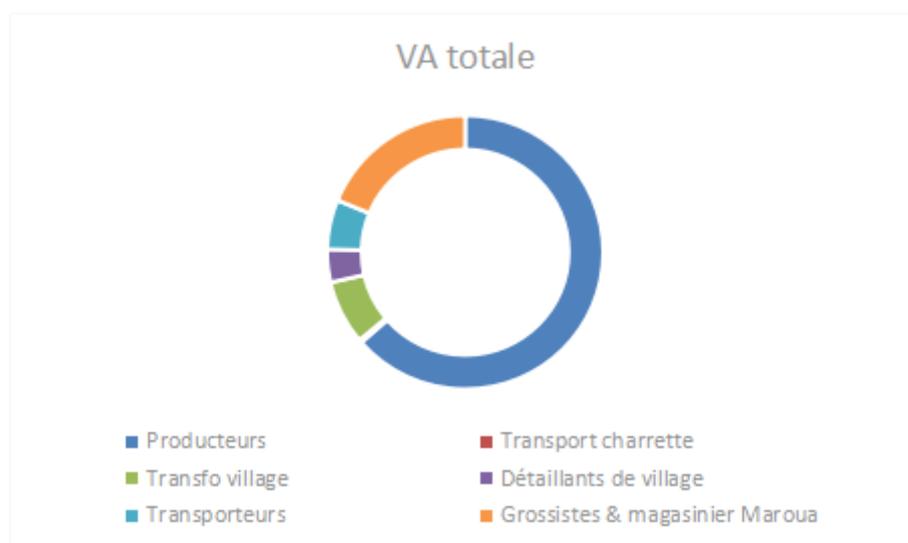
2.3.2 Filière Niébé

La filière niébé joue un rôle important à la fois pour la sécurité alimentaire des ménages et en tant que culture de rente par vente des excédents. Comme précisé plus haut, les femmes sont particulièrement actives sur cette filière, que ce soit pour la production, la vente ou la transformation.

L'analyse de filière a permis de faire ressortir les principales informations suivantes :

La valeur ajoutée totale estimée est d'environ 6,5 milliards de FCFA, à comparer aux 2,5 et 7 milliards de FCFA respectivement pour les filières sorgho SP et SS.

La répartition de cette VA est la suivante :



On constate qu'environ les 2/3 sont générés par les producteurs, les grossistes et magasiniers se partageant le reste de la VA à 50% avec l'ensemble des autres acteurs. Nous estimons (données recueillies) qu'environ 42% de la production est auto-consommée. Le rendement moyen est d'environ 6-8 sacs par hectare, vendus 24.000F.

L'ensemble des coûts représente 12000 F/ sac de niébé. Un sac est vendu 24000 F, la marge nette est donc d'environ 12000 F par sac, à la récolte. L'une des particularités du niébé est l'existence de pertes post-récolte assez importante, au stockage. Le niébé n'est pas transformé mais consommé sans transformation par les foyers ruraux et urbains à 40% environ. Ce pourcentage est probablement sous-estimé, dans la mesure où il est issu de producteurs excédentaires uniquement.

De ces surplus, une faible part est vendue ou transformée sur place pour le marché local : cette activité représente environ 10% de la valeur ajoutée de la filière. Le reste (environ 20% de la VA totale) est vendu à Maroua pour le marché national. L'un des principaux problèmes sur la filière est la lutte contre les pertes de stockage avec un poison mortel, l'aluminium phosphide : l'utilisation n'en est pas maîtrisée, les consommateurs ne sont pas toujours informés de sa présence dans les sacs achetés.

De cette analyse découle le tableau FFOR suivant :

Forces	Faiblesses
Produit vivrier à impact agronomique positif Forte implication des femmes dans la filière Potentiel de transformation / valorisation	Absence d'appuis à la filière Contamination répandue au poison AP Pertes post-récolte élevées Infrastructures dégradées
Opportunités	Risques
Développement de la transformation / vente Amélioration de la traçabilité / qualité Amélioration du stockage	Débouchés limités en raison de l'enclavement Risque sanitaire en cas de non-maîtrise des approvisionnements

La priorisation des actions permet de saisir les opportunités de la filière, tout en limitant les risques. Seules les actions identifiées comme pouvant être prioritairement mises en œuvre par le RESILAC sont développées en plans d'action. Les autres actions sont parfois soutenues par des programmes locaux, et viendront en synergies de RESILAC :

- Promouvoir la vente des produits post-récolte
- Améliorer le contrôle des produits de traitement et encourager et accompagner la diffusion des sacs pics

- Améliorer le séchage et la conservation

- Appuyer et installer les unités de transformation des produits agricoles pour les AGR (moulin) pour diversifier les sous-produits.

○ **Promouvoir la vente des produits post-récolte ;**

Cette action pourra être menée dans le cadre d'appuis à l'animation de la filière (voir plus bas dans la partie «Interprofession»).

○ **Améliorer le contrôle des produits de traitement et encourager et accompagner la diffusion des sacs pics ;**

Les sacs PICS sont promus par un programme Régional, en lien avec l'IRAD. D'autres sacs sont diffusés sur le marché, mais n'offrent pas les mêmes garanties de conservation du niébé. Le rapport coût / bénéfice sera important à préciser, car le prix du sac PICS, qui est plus élevé pourra être un obstacle à sa diffusion, si sa valeur ajoutée par rapport à d'autres options (sacs plastiques fins classiques superposés) n'est pas établie.

Il sera donc nécessaire, en sus de la sensibilisation aux risques de santé, de démontrer les effets financiers immédiats pour les producteurs. Pour la diffusion il est proposé de s'appuyer sur les détaillants, en leur subventionnant la mise à disposition à leur avantage (interdiction ferme de la vente d'AP, remplacement d'une boîte d'AP par 10 sacs PICS gratuits sur les marchés par exemple).

Diffusion de sacs PICS et sensibilisation aux risques sanitaires	Programmation Indicative	Remarques
Etude succincte sur le potentiel de diffusion des sacs (rapport coût/bénéfice pour les producteurs, prix du sac, marché potentiel, personnes cibles, circuits de diffusion)	Sem 1	Attention, bien faire un rétro--planning pour assurer d'une mise à disposition au bon moment (début 2021)
Programmation de la diffusion des sacs en année 1 avec IRAD	Sem 3	Vérifier les délais pour approvisionnement au Nigéria - ici 8 semaines estimées
Campagne de sensibilisation à l'intérêt coût / bénéfice des sacs et aux risques d'empoisonnement par aluminium phosphide (AP); saisie sur les marchés, avec remplacement 1 boîte d'AP / 10 sacs PICS ; interdire la vente d'AP	Sem 11	Subventionner les détaillants pour supprimer l'AP; s'appuyer sur les services de santé et de l'agriculture, diffuser des témoignages à la radio dans les églises, mosquées, auprès des AVEC, etc.
Suivi de l'année 1 auprès des utilisateurs	Fin d'année	Suivi des données de conservation, rapport coût / bénéfice
Programmation de l'année 2	Fin d'année	En lien avec les détaillants pour permettre une mise à disposition à la bonne période; voir si subvention partielle possible (30% ?)
Contrôles sur les marchés, sensibilisation	Année 2	Implication des services compétents; voir si marge sur les sacs PICS possible pour le service rendu

Résultats attendus :

35 groupes par Commune touchés environ

150 sacs PICS par groupe minimum, soit 10500 sacs minimum mis à disposition (retrait de 1000 boîtes d'aluminium phosphide)

Transformation du niébé

- Appuyer les producteurs et acteurs des filières sur les techniques de transformation (séchage et conservation), aux pratiques d'hygiène et l'accès aux équipements de qualité ;

Les produits transformés peuvent être très variés, tels que ; farine pour bouillie et pour pâte cuite à la vapeur; farine pour beignet et autre produits, pâtes alimentaire.¹Ces transformations sont assurées par les femmes.

Amélioration du séchage et de la conservation	Programmation Indicative	Remarques
Diagnostiquer les principaux problèmes au niveau des ménages et des GIC	Sem 1	Claies, bâches, sacs PICS sont les principaux moyens de séchage et stockage à promouvoir
Identifier les solutions et programmer les appuis	Sem 3	Préciser les modalités de mise à disposition : taux de subvention, types de matériaux à utiliser, fournisseurs, etc. Possibilité de développer en collaboration avec le Crédit du Sahel un schéma de crédit stockage (warrantage)
Formation à l'amélioration des pratiques	Sem 5	Former les producteurs mais aussi les autres acteurs de la filière
Diffusion des matériaux	Sem 6-7	S'appuyer sur les entrepreneurs locaux comme fournisseurs et pour la sensibilisation

Résultats attendus :

50 groupes de femmes, 25 par commune et 100 producteurs amélioreront le séchage et la conservation du niébé

10 groupes (les plus performants) développent des produits à base de niébé

- **Appuyer et installer les unités de transformation des produits agricoles pour les AGR (moulin) pour diversifier les sous-produits.**

Cette activité peut être risquée sans traçabilité des produits : l'empoisonnement n'est pas à exclure en effet si du niébé contaminé par du Phosphide Aluminium est utilisé. Il est délicat pour le projet de s'impliquer dans cette activité sans avoir au préalable mis en place un système de traçabilité et de garantie sanitaire.

¹ On trouvera en suivant le lien ci-dessous une étude de la SNV sur la filière niébé au Niger (2013), incluant de nombreuses informations utiles (produits, prix de vente, contraintes de production, etc.) : https://reca-niger.org/IMG/pdf/Rapport_final_etude_marche_niebe_SNV_2013.pdf

Cette contrainte peut être une motivation pour les productrices à utiliser des sacs PICS : seuls les niébés conservés à l'aide de ces sacs peuvent être transformés et donc mieux valorisés.

Transformation du niébé conservé en sacs PICS et diversification des produits	Prog. Indicative	Remarques
Identification d'acheteurs potentiels, industriels, institutionnels, autres (CROPSEC, PAM, autres) et de la demande	Sem 1	Voir dans l'Extrême Nord et au-delà si possible (reste du pays et pays limitrophes si achats locaux du PAM)
Contractualisation acheteurs / GIC ou AVEC de femmes engagés à fournir de la farine de qualité, issue des sacs PICS exclusivement	Sem 5	Signer des contrats fermes, avec si possible une avance de la part des acheteurs pour l'achat de carburant, emballages, etc.
Achat et mise à disposition des machines subventionnées partiellement (cofinancement par le projet, apport par les groupes, reste en crédit court terme)	Sem 7	Si achat au Nigeria, anticiper la commande d'au moins 4 à 6 semaines; privilégier des fournisseurs locaux si possible et des technologies simples pour faciliter les réparations
Suivi du respect du contrat et du renouvellement en année 2	Sem 8 et suivantes	Assurer la pérennité des relations commerciales

Résultats attendus :

10 groupes de femmes, 2 acheteurs potentiels (CROPSEC et PLANOPAC) et 20 grossistes diffuseront le niébé conservé dans les sacs pics.

2.3.3 Filière Sorgho SS

La production de sorgho est une production d'autoconsommation, davantage que le niébé. Femmes et hommes sont impliqués à part égale dans la production selon les personnes enquêtées, les femmes étant moins impliquées néanmoins dans les familles musulmanes.

Les données recueillies permettent d'estimer à 60% la part de la production autoconsommée. Cette donnée est à prendre avec précaution, dans la mesure où selon nos enquêtes une part non négligeable de la production (exemple de Yakang) est assurée par des urbains mettant en métayage des terres qui leur appartiennent (avec partage des récoltes, autoconsommation et vente dans des proportions non connues).

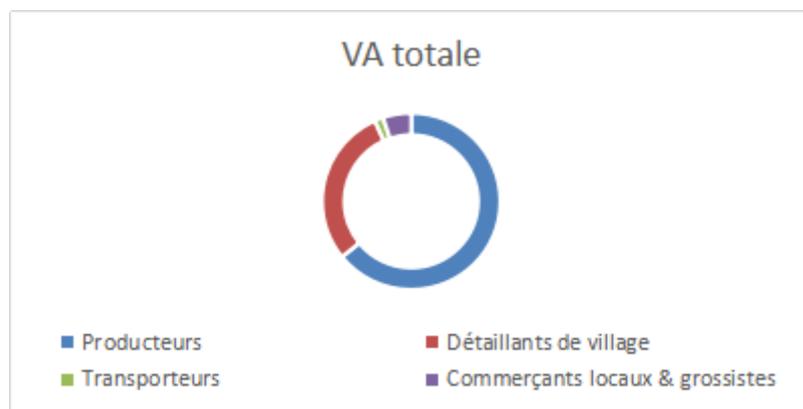
Dans les zones de production de sorgho SS, on constate une forte spécialisation, avec mise en place de rotations associées au coton (avec niébé ou maïs selon les zones concernées).

Les rendements ont récemment chuté en raison de la surexploitation des sols (y compris par des exploitants extérieurs aux zones de production), et les problèmes de productions sont multiples (chenilles, striga, etc.). La filière subit également la dégradation des infrastructures routières, l'absence de marchés locaux (hangars).

Le rendement est estimé à 2.5 T/ ha, les prix varient entre 10 et 12.000 F/ sac; la fluctuation des prix est modérée par rapport au niébé. La pépinière se met en place en août, le repiquage est effectué en septembre / octobre, la récolte en février/ mars.

Pour la filière sorgho SS, la valeur ajoutée totale estimée est d'environ 7 milliards de FCFA, à comparer aux 2,5 et 6,5 milliards de FCA respectivement pour les filières sorgho SP et niébé.

La répartition de cette VA est la suivante (pour les chiffres, voir le rapport intermédiaire):



On constate qu'environ les 2/3 de la valeur ajoutée sont générés par les producteurs (comme pour le niébé), mais la vente au détail représente une part significativement plus importante que pour le niébé (environ 2 milliards sur la filière), alors que commerçants locaux et grossistes représentent une part assez faible.

Nous estimons (données recueillies) qu'environ 60% de la production est auto-consommée. Cette proportion importante peut expliquer en partie le partage de valeur ajoutée : c'est au niveau des ménages que le sorgho est consommé, les surplus étant vendus au détail par de nombreuses femmes; seules les quantités résiduelles, peu importantes en proportion, sont commercialisées.

De cette analyse découle le tableau FFOR suivant :

Forces	Faiblesses
Filière de subsistance majeure pour les Communes de Mindif et Dargala	Nombreux ravageurs de cultures Dégradation importante et récente des sols

Vente locale des surplus et VA captée localement Investissements des ménages urbains pour leur propre consommation Existence de marchés locaux porteurs	surexploités Infrastructures dégradées (routes, marchés), absence d'appuis à la filière
Opportunités	Risques
Développement de marchés locaux à forte valeur ajoutée Amélioration des rendements par la protection des sols	Surexploitation des sols et effondrement des rendements Insécurité alimentaire accrue, spirale de désinvestissement

La priorisation des actions permet de saisir les opportunités de la filière, tout en en limitant les risques:

- Renforcer la capacité technique des producteurs à valoriser les résidus de culture en compost et aliments de bétails ;
- Encourager CROPSEC à diversifier la transformation pour valoriser le sorgho
- Organiser, construire et équiper les marchés ;
- Rechercher et mettre en relation les acheteurs avec les autres acteurs.

- **Renforcer la capacité technique des producteurs à valoriser les résidus de culture en compost et aliments de bétails ;**

Le rendement est en dégradation constante du fait de pratiques favorisant la dégradation des sols, alors que le sorgho SS est une production vivrière majeure, largement auto-consommée. Le rendement de 2.5 T/ha en moyenne pourrait ainsi être sensiblement amélioré à moyen terme par l'introduction de pratiques de régénération et d'entretien des sols.

Valorisation des résidus de culture en compost et aliments de bétail	Prog. Indicative	Remarques
Voir avec IRAD et projets en cours les techniques et expériences locales	Sem 1	IRAD, ACEFA, FAO, Sodecoton, etc.
Développer une formation avec supports visuels (dessins)	Sem 4	Voir si supports existent déjà
Former les AVEC ou GIC en lien avec projets d'embouche ou élevage	Sem 6	Attention aux composts : optimisation nécessite une bonne maîtrise technique, donc une formation spécifique et des démonstrations
Suivi et organisation de visites d'échange paysans	Sem 8 et suivantes	Equipe RESILAC doit pour cela avoir un bon niveau technique, ou mettre en place suivi IRAD

Résultats attendus :

20 groupes et 150 producteurs valoriseront les résidus de culture en compost et aliments de bétail.

Transformation du sorgho

- **Encourager CROPSEC à diversifier la transformation pour valoriser le sorgho**

CROPSEC est fortement dépendant de la demande de Guinness, qui a des demandes importantes en termes de mode de production et traçabilité, ce en lien avec la nature de l'entreprise (obligations vis à vis des actionnaires en termes de respect du droit du travail, absence de travail des enfants en particulier devant être documenté, ce qui nécessite un certain degré d'organisation, non garanti par la plupart des producteurs des communes concernées).

Afin de pouvoir augmenter la demande de CROPSEC auprès des producteurs, il serait donc souhaitable que sa gamme actuelle de produits locaux puisse se développer. RESILAC pourrait ainsi servir d'intermédiaire entre les producteurs de sorgho SS, CROPSEC et des acheteurs institutionnels, pour la production de produits transformés. RESILAC pourrait en particulier faciliter la contractualisation tripartite Acheteur/CROPSEC/producteur. Les contrats pourraient par ailleurs - en cas de nécessité - servir de caution pour accéder à des crédits de campagne (pratique courante dans le cadre du Commerce Equitable).

Commercialisation du sorgho

○ **Organiser, construire et équiper les marchés ;**

Dans la plupart des villages, les marchés se font à ciel ouvert, sans aucun aménagement. Cet état de fait fragilise les producteurs, dépendants davantage des acheteurs, dès lors que leur production risque d'être dégradée (pertes liées au pourrissement) et dévalorisée en cas de pluie (vente rapide à moindre prix).

Que ce soient les producteurs directement ou les intermédiaires (grossistes) qui subissent les aléas climatiques, les pertes sont répercutées au niveau des producteurs. Par ailleurs, l'étude de filière a montré qu'une part importante de la valeur ajoutée de la filière est générée par les détaillantes (des femmes) vendant leur production au niveau des marchés locaux.

La construction d'abris semble donc constituer une solution simple et efficace pour sécuriser la vente du sorgho, et des autres denrées et ainsi améliorer le pouvoir de négociation des producteurs et des détaillants (souvent des femmes vendant leur propre production).

Il doit s'agir d'infrastructures robustes, simples et peu coûteuses de type «auvent» (armature supportant une toiture en tôle, d'environ 10m x 20m (hauteur 4-5 m minimum), chape de surélévation de 20 à 30cm, espace ouvert, récupérateur d'eau de pluie)

Une gestion à minima, ainsi qu'un équipement de base (bâches, balances) est également souhaitable, en s'appuyant sur les responsables actuels des marchés.

Les gestionnaires du marché doivent être activement impliqués. Ils peuvent développer de nouveaux services en lien avec l'amélioration des marchés : pesée, location de bâches, appui aux transactions (mise en relation au sein d'un SIM, etc).

L'expérience montre que de nombreux marchés restent vides dès lors qu'ils deviennent plus coûteux, et que leur gestion - plus complexe - est défaillante. Il faut impérativement éviter ces problèmes par le développement d'un modèle simple et accessible. Il est important que ce marché ne soit pas excluant (mise en place de taxes dissuasives, barrières à l'entrée), et ne perturbe pas les habitudes locales. Il doit apporter une plus-value en particulier face aux risques climatiques, sans apporter de contraintes.

La mobilisation sous forme de HIMO serait souhaitable afin d'impliquer la population locale (pour la réalisation de la chape par exemple).

Construction de marchés ouverts	Prog. Indicative	Remarques
Validation du modèle de marché ouvert à développer : lieu, propriété de la Commune à confirmer, possibilité de construction	Sem 1-3	Développement du modèle par CARE en lien avec les meilleures pratiques locales et régionales Réunion participative en fin de marché impliquant producteurs, acheteurs, gestionnaires de marché, autorités locales
Identification des prestataires, programmation, réalisation HIMO et mise en place de toitures de tôle	Sem 5-10	Implication de la Commune en maîtrise d'ouvrage Attention à la qualité des tôles pour éviter une dégradation trop rapide de

		l'équipement.
Formation des gestionnaires, mise en place des services de marché	Sem 8-10	Mise en place de balances et bâches gérées par les gestionnaires du marché et sources de revenus complémentaires
Suivi-évaluation par le projet	Sem 10 et suivantes	S'assurer de l'accès à tous, sans exclusion (financière ou de genre) S'assurer de la bonne gestion par des enquêtes de satisfaction régulières

Résultats attendus :

04 marchés - 02 par commune seront organisés et construits

○ **Rechercher et mettre en relation les acheteurs avec les autres acteurs.**

Le marché est organisé actuellement avec des intermédiaires «historiques» (djilali) qui facilitent les transactions. Mettre en place des SIM doit permettre une plus grande transparence des transactions, sans trop perturber néanmoins ces dernières. A minima, les gestionnaires de marché pourraient être chargés d'inscrire sur un tableau dédié, les prix moyens hebdomadaires des denrées sur 3-4 marchés de référence (Maroua, Dargala, Mindif, Salak). Un système de rémunération simple peut être mis en place via les téléphones portables, par l'envoi de crédits hebdomadaires. En fin de projet, une évaluation sera nécessaire, permettant d'identifier des modalités de rémunération autres que le projet CARE (CROPSEC, SODECOTON, soutien direct (dans le cadre de leur RSE) de Guinness, etc.)

2.3.4 Filière petits ruminants

Nous traitons du petit élevage local, pratiqué par les ménages au niveau de la concession familiale, ou par des groupements de producteurs dans des bâtiments d'élevage spécifiques : élevage ovin et caprin, sachant que les éleveurs d'ovins et de caprins peuvent aussi élever des bovins, ou même pour les non-musulmans, des porcs.

On peut également distinguer l'activité d'élevage, souvent extensif (pâturage sous la surveillance d'un berger), de l'embouche, qui se fait sur quelques mois en stabulation. Cette dernière est une activité relativement lucrative, développée par de nombreux GIC, dont un nombre significatif de GICs de femmes. Elle nécessite un capital de départ pour l'achat des bêtes et un espace dédié de stabulation.

L'activité d'embouche (par les familles ou en GIC) a été souvent citée comme une activité intéressante financièrement. De nombreux GIC gérés par des femmes ont ainsi développé de petits projets, avec ou sans aide extérieure. La période d'embouche se concentre sur quelques mois dans l'année, en prévision de périodes de vente plus favorable (achats en avril/mai pour une revente en juillet).

Par exemple, un éleveur pourra acheter un taureau à 250 000f, le tourteau pendant 3 à 4 mois pour 35.000 F, engager quelques frais de vaccination et autres soins, puis revendra à 350 000f voire 400 000f au marché de Maroua. La valeur ajoutée sera donc d'environ 50.000 à 100.000 F, avec mobilisation de main d'oeuvre familiale. La prise en charge des animaux engraisés est souvent confiée aux femmes. La recherche de l'eau pour le bétail est une activité de femmes. Les hommes sont responsables de la commercialisation.

L'embouche d'ovins, caprins et bovins se fait avec les produits suivants : feuilles de niébé, d'arachides, tiges de mil, tourteau. Cette pratique étant bien connue et développée, elle ne nécessite pas d'appui technique spécifique, hormis le rappel auprès des parties prenantes au projet des formulations les plus appropriées.

Cette filière concerne de nombreux GIC et potentiellement de nombreux AVEC, en particulier pour les femmes et les jeunes disposant d'un petit capital de démarrage d'activité. La conduite de ces petits élevages est bien maîtrisée, la demande importante dans les centres urbains de la zone, et au-delà, en particulier durant les périodes de fêtes.

Le principal frein à son développement est l'accès à l'espace (construction d'étable en zone urbaine), à l'alimentation, à l'eau et aux soins (vaccination et déparasitage de base souvent réalisés néanmoins en priorité). L'accès à des financements dans le cadre d'un plan d'affaire préalablement établi pourrait donc répondre aux attentes de nombreux producteurs et productrices.

Cette analyse succincte permet de proposer le tableau FFOR suivant :

Forces	Faiblesses
Activité d'élevage et d'embouche bien maîtrisée techniquement dans les communes	Risque sanitaire à maîtriser (déparasitage, vaccination)
Marché important et potentiellement rémunérateur (demande élevée et régulière)	Installation des élevages en milieu semi-urbain (contrainte foncière, de gestion des effluents et des nuisances diverses)
Nombreuses femmes et jeunes impliqués dans cette activité	Commercialisation principalement assurée par les hommes
Consommation locale et régionale	Difficile accès au capital initial faute de financement
Opportunités	Risques
Développement de l'embouche	Epidémies et pertes conséquentes
Accès au crédit court et moyen terme	Vols entraînant un non-remboursement des dettes

En raison du difficile accès au crédit, et des risques liés, il est proposé de réaliser un appui à l'embouche par le crédit, couplé à des dotations en capital de démarrage (en nature).

L'appui à l'embouche peut se faire via une ligne de crédit dédiée, et garantie par le projet. Un appui complémentaire du projet peut être envisagé sous forme de subvention partielle en nature (prise en charge des soins de déparasitage, vaccination par exemple).

Le crédit peut être développé avec l'appui technique du Crédit du Sahel, disposant d'une expérience pour ce type de produit (montage, périodes appropriées, risques les plus fréquents à anticiper, appuis souhaitables pour réduire les risques, etc.).

Appui à l'embouche	Prog. Indicative	Remarques
Identification des groupements intéressés et des meilleures pratiques de gestion collective de l'embouche	Sem 1	GIC existants et actifs sur le sujet, AVEC
Mobilisation des moyens de production et réalisation du plan d'affaire (voir chap 2.5) Demande de crédit embouche solidaire	Sem 3-4	Vérification de la disponibilité (espace) et des moyens Constitution d'un dossier de crédit-embouche solidaire avec le Crédit du Sahel
Suivi / formation des premiers cycles et du remboursement		Former les producteurs aux techniques d'élevage des petits ruminants et à la production des aliments enrichis pour les animaux ; Impliquer les auxiliaires vétérinaires avec formations complémentaires si nécessaire Sensibiliser les ménages à l'implication des femmes dans les activités de commercialisation

Résultats attendus :

20 groupes des femmes dans les 2 communes ou entrepreneurs individels seront appuyés pour développer l'embouche.

2.3.5 Filière PFNL

La filière d'exploitation des produits forestiers non ligneux représente un potentiel important de génération de revenus, en particulier pour les femmes. Ces PFNL sont divers et varient selon les zones concernées. La GIZ intervient dans la zone en appui à l'exploitation durable de ces ressources. Le programme RESILAC pourrait travailler en synergie avec les actions de la GIZ, en renforçant les groupements de femmes intéressés à valoriser ces ressources.

Les cueilleuses (des femmes principalement) récoltent dans l'environnement les produits forestiers non ligneux, puis les conditionnent ou les transforment pour la vente.

La vente est principalement locale (sur les marchés locaux), mais certaines sous filières se développent en lien avec une demande externe croissante (huile de neem par exemple).

Les principaux produits forestiers non ligneux collectés et vendus dans la zone d'étude sont :

Tamarin, graines neem, balanites, jujube, feuilles de baobab, moringa, gomme arabique (mentionné mais non significatif)

Les femmes vendent directement les produits de cueillette aux prix suivants :

Tamarin = 100f/ tasse = 200 F/ kg environ

Graines de neem : 250F/ tasses = 500F/ kg

Fruit de balanites : 50F/ tasses = 100F/ kg

Jujube : 50F/ tasses = 100f/kg

Moringa et baobab : 50F/ tasse = 100F/ kg

L'exploitation des PFNL est complexe, car elle concerne souvent des zones naturelles dont l'exploitation est peu ou pas régulée. En cas de faible pression de cueillette, les PFNL peuvent être une source durable de revenus, mais une pression importante non maîtrisée peut faire disparaître la ressource, comme cela a pu être constaté dans de nombreux contextes (rotin au Laos par exemple, ou baobab dans de nombreux pays sahéliens). La plantation de ces essences peut donc être particulièrement appropriée, et a été promue en particulier par la GIZ, via la mise en place de pépinières. Néanmoins, celles-ci ont des difficultés à écouler leurs plants : les paysans privilégient la cueillette à la plantation, faute de moyens, ou faute de possibilités de plantation.

Il sera important de s'appuyer sur l'expérience et les références de la GIZ en la matière, et de diffuser les meilleures pratiques le plus largement possible. En particulier, un appui aux pépiniéristes pourra être envisagé : diagnostic des freins à la vente/diffusion des plants, identification et développement de solutions appropriées.

Parmi les solutions possibles : pour les plantes à cycle court, mise en place de contrats d'achat à paiements différés (grâce à un appui au fonds de roulement par le projet pour les pépiniéristes); pour les plants à cycle plus long, facilitation de l'organisation de campagnes de plantation avec l'appui d'institutions nationales et internationales (UNICEF, PAM, FAO, Ministère de l'environnement, de l'éducation, etc.).

De cette analyse succincte de filière découle le tableau FFOR suivant :

Forces	Faiblesses
Produits naturels disponibles dans l'environnement	Accès à la ressource naturelle non maîtrisé avec risque de surexploitation (non recolonisation naturelle en l'absence de graines, destruction des arbres)
Demande forte	Coût de transformation élevé, pénibilité de la transformation
Femmes impliquées à tous niveaux sur les sous-filières	Infrastructures dégradées, énergie coûteuse
Appui aux filières par des programmes internationaux (GIZ)	
Opportunités	Risques
Développement des marchés	Surexploitation de la ressource

Appui à la production permet une gestion durable des sous-filières	
--	--

Dans ce contexte, des activités sont proposées à la fois sur la production, la transformation et la commercialisation.

Appui à la production de PFNL	Prog. Indicative	Remarques
Revue des programmes potentiels de plantation de PFNL	Sem 1	Prise de contact directe par CARE Cameroun auprès des directions des institutions / organisations concernées
Mise en relation programmes/ pépiniéristes	Sem 6	
Sensibilisation des producteurs à l'achat de PFNL en pépinière et validation avec les pépiniéristes de contrats à paiement différé	Sem 1	Identification précise des besoins de trésorerie et sécurisation des contrats
Avance de trésorerie aux pépiniéristes par le projet	Sem 4	Subvention à privilégier
Suivi des activités	Sem 5	Suivi des pépiniéristes et des acheteurs pour s'assurer de la reconstitution effective de la trésorerie des pépiniéristes

- **Equiper les transformatrices avec les unités de transformation pour créer de la valeur ajoutée locale ;**

L'huile de neem est produite traditionnellement au mortier, ou pour certains groupements (soutenus par des projets), avec des presses automatiques. 3 à 4 kilo de graine de neem donnent 1l d'huile. Les autres PFNL ne sont pas transformés, à l'exception d'un séchage sur des aires dédiées.

Les grands marchés sont Maroua et Matfai. Les feuilles de baobab, Moringa et le tamarin se vendent aux marchés de Maouline et Mindif.

Appui à la transformation / commercialisation de graines de neem	Prog. Indicative	Remarques
Identification des groupements intéressés, des machines nécessaires, et des meilleures pratiques de gestion collective des équipements (presses, séchoirs, etc.)	Sem 1	GIC existants et actifs sur le sujet, AVEC
Formation aux techniques de transformation, de maintenance, d'hygiène	Sem 3	Voir prestataire externe (voir avec GIZ)
Formation à la gestion / commercialisation sur les marchés locaux	Sem 5	En lien avec les formations de base à la comptabilité
Réalisation du plan d'affaire et demande de crédit PFNL solidaire	Sem 7-8	Faire les estimations de coûts et bénéfices avec les transformatrices pour chaque projet Constitution d'un dossier de crédit solidaire avec le Crédit du Sahel
Mobilisation des moyens de production (machines, sachets, autres intrants) et réalisation du plan d'affaire	Sem 10	Vérification de la disponibilité (espace) et des moyens
Suivi / formation des premiers cycles et suivi du remboursement; appui à la commercialisation	Sem 12	La recherche de débouchés pourra être facilitée par de jeunes entrepreneurs,

		formés par le projet et dotés de moyens pour développer leur activité (vélo, petit capital de démarrage)
--	--	--

Résultats attendus :

10 groupements de femmes seront appuyés à la transformation et/ou commercialisation de PFNL.

2.3.1 Filière oignon :

Les producteurs sont regroupés dans les zones de bas-fonds. L'oignon se produit en rotation avec du niébé, du sorgho SP; les zones de bas fond permettent également la production de légumes et de fruits. La production d'oignon nécessite un capital assez élevé pour permettre l'irrigation et l'achat d'intrants chimiques, ce qui limite l'accès à cette production pour de nombreux producteurs.

Les producteurs ont à faire face à des enjeux de lutte phytosanitaire (contre la pourriture rose de la racine par exemple), de stockage et de conservation importants. Contrairement aux céréales, les oignons ne sont stockés que temporairement avant expédition vers les marchés au Sud du Cameroun principalement. Il n'y a donc pas de magasiniers à Maroua pour la filière oignon, mais plutôt des grossistes transitaires, les camions collectant directement la marchandise sur les marchés secondaires avant livraison aux clients finaux. Les oignons des communes de Mindif et Dargala, et de l'Extrême Nord en général, sont réputés dans la sous-Région. Le transport est ainsi organisé en fonction de la demande des marchés : calibrage et qualité des oignons seront organisés en fonction des clients. Les chargements se font sur des camions de grande capacité, avec des coûts de transport très variables en fonction des saisons. Le transport jusqu'au camion, à la charge du producteur, peut également être très coûteux et risqué (recours aux motos- taxi sur des routes très dégradées).

L'enjeu du stockage de l'oignon est important, en raison du risque de pourrissement. Les producteurs font face à d'importantes pertes avant commercialisation, et les commerçants sortent et trient régulièrement leur stock.

La tableau FFOR suivant peut être proposé :

Forces	Faiblesses
Demande importante en raison de la réputation des oignons de la zone Maîtrise technique, zones de production favorables Structuration de la filière existante malgré absence de dynamisme	Pertes post-récolte importantes Infrastructures dégradées et insuffisance du stockage diminue fortement les marges en amont Impact environnemental négatif (pollution des eaux) Faible implication des femmes Coûts de production élevés
Opportunités	Risques
Développement de la filière si levée des obstacles principaux (infrastructures) Développement du marché local par valorisation de sous-produits (oignon séché)	Pollution des eaux Dépendance des marchés à la qualité du réseau routier

Cette filière n'est pas considérée comme prioritaire en raison de son impact environnemental globalement négatif; les producteurs d'oignon ne font par ailleurs pas partie des cibles privilégiées du programme RESILAC (peu de femmes et de jeunes en particulier). Cependant, il est suggéré par les consultants, si le projet juge nécessaire une ou des actions sur la filière oignon, de privilégier des actions simples, à fort impact.

Il pourrait s'agir :

1- D'accompagner les femmes pour la valorisation des oignons séchés sur les marchés (amélioration de la qualité sanitaire et organoleptique, et mise en relation avec des acheteurs à Maroua ou dans d'autres zones urbaines en demande)

Valorisation des oignons séchés	Programmation Indicative	Remarques
Identification des femmes impliquées	Sem 1	Privilégier les femmes déjà actives dans la filière
Identification des besoins et des solutions existantes	Sem 2	S'appuyer sur les entreprises locales porteuses de solutions
Phase de test, démonstrations	Sem 5 à 8	En milieu réel, tests sur les marchés et retours des consommateurs
Prospection et quantification de la demande	Sem 6 à 9	Maroua, autres villes voire Tchad
Mise en place du plan d'affaire ² avec subvention 75% et avance remboursable 25% par les contrats signés avec les acheteurs	Sem 12	S'assurer que les équipements pourront être remboursés pendant le projet en assurant des débouchés (commerce ou Org. Internationales)
Suivi / renforcement des capacités		Régulier pour assurer la pérennisation

Résultats attendus :

10 groupes des zones de forte production seront appuyés à la transformation des oignons.

2- De former des artisans locaux pour la réalisation de hangars RESEDA de stockage au niveau villageois (en lien avec SNV Niger par exemple (voir rapport intermédiaire)), et de les appuyer financièrement pour la réalisation de hangars de démonstration (cofinancement producteurs / projet)

Réalisation de hangars RESEDA	Prog. Indicative	Remarques
Prise de contact SNV Niger et planification de voyage d'étude	Sem 1	
Identification des artisans et voyage	Sem 5	S'assurer au préalable de la possibilité de voyage Cameroun / Niger pour les artisans
Réalisation de hangars RESEDA de démonstration dans les villages (4 à 5 minimum)	Sem 10 et suivantes	Assurer un suivi des coûts, pertes, gains comparativement aux autres techniques de stockage
Formation des artisans à la gestion et appui à la diffusion des hangars	Après réalisation des hangars de démonstration	Promouvoir une approche entrepreneuriale et appuyer les artisans (subvention de matériel ou fonds de roulement, accès au crédit)

Résultats attendus : *4 hangars modèles RESEDA seront réalisés avec l'appui du projet dans les 4 villages de la zone.*

Un projet FIDA (PADFA II) d'appui aux filières riz et oignon est prévu dans la région Extrême Nord : réhabilitation de routes (25 km), appui au stockage, appui à la commercialisation. Dans ce cadre, le projet RESILAC pourrait orienter le projet vers les zones et actions considérées comme stratégiques, et envisager des collaborations.

² Par exemple avec subvention X% et avance remboursable Y% par les contrats signés avec les acheteurs

2.4 Actions transversales

Un plan d'action par filière est un programme ambitieux, portant sur plusieurs années et de nombreuses activités, qui nécessiteraient des projets à part entière. Ce que les consultants ont compris des attentes de CARE, c'est la nécessité d'apporter à ces filières des appuis pertinents, structurants et pérennes

Pour ce faire, des besoins ponctuels sont nécessaires, et la partie précédente y répond en partie.

Nous proposons ci-dessous des actions transversales, ayant vocation à aider les paysans et les autres acteurs des filières dans le développement de leur activité.

2.4.1 Système d'Information sur les Marchés

La littérature montre que des SIM, pour être efficaces, doivent être simples d'utilisation (ce d'autant plus dans un contexte d'analphabétisme élevé), peu coûteux (collecte aisée), et faire appel à des technologies existantes.

Un outil simple d'utilisation est la constitution d'un annuaire des filières : répertorier les coordonnées des principaux acteurs, avec leurs numéros de téléphone, et les mettre à disposition. Ainsi, ceux qui souhaitent s'informer, vendre ou acheter, peuvent consulter cet annuaire librement.

Un second outil porte sur les prix : quel prix sur quel marché, à telle période ? Cette information intéresse les vendeurs, mais aussi les acheteurs. Elle est délicate à manier, car un prix inclut des coûts de transport, d'emballage, voire de stockage, et n'est pas toujours compris par les acteurs des filières (pourquoi un tel prix à Maroua et un si bas prix à Dargala ? : parce qu'il faut ajouter le transport, les pertes éventuelles, le stockage, divers coûts pas toujours compris... et une marge bien entendu)

Des circuits informels existent.

La proposition de tableaux d'affichage avec illustrations accessibles aux non-alphabétisés, gérés par les gestionnaires de marché (voir partie «Sorgho SS) sur les marchés semble être un bon compromis : ils peuvent servir de supports de discussion entre acteurs (transporteurs, producteurs, acheteurs), sur la base de prix objectifs, peuvent permettre de corriger des inégalités (tel village avec des prix plus élevés, sans justification).

2.4.2 Animation Interprofessionnelle

Dans la zone d'étude, seule la filière coton bénéficie d'appuis structurés, via les actions de la SODECOTON : appuis directement en lien avec la filière coton (mise à disposition de crédits coton, de semences, d'intrants, réhabilitation des routes pour transporter la production de coton), mais également en lien avec une mission de type «RSE» (Responsabilité Sociale et Environnementale) : appui aux projets locaux, accès à des crédits «non-coton», conseil aux exploitations.

Les éleveurs bénéficient d'une couverture vaccinale qui semble satisfaisante. Ces derniers sont sensibilisés à la nécessité d'une bonne couverture vaccinale, dont ils bénéficient via les services vétérinaires privés et les campagnes de vaccination.

En dehors de ces actions, la mission n'a pu constater aucun appui significatif aux acteurs des filières. Il existe des Interprofessions autour des filières ciblées mais ces organisations sont basées à Maroua, avec de simples relais locaux et une faible capacité d'animation territoriale (le plus souvent des coopératives d'appui aux producteurs assurant la commercialisation). Il s'agit de CROPSEC, PLANOPAC, SAHEL AGRI. CROPSEC s'occupe de la production, la transformation et la commercialisation du sorgho principalement (avec diversification dans l'achat de niébé) et a des adhérents dans la zone d'intervention du projet. Planopac est une plateforme des coopératives agricoles qui existe sur le plan national avec des antennes dans les régions. Planopac est peu présent

sur le terrain. Sahel AGRI est une unité de transformation du maïs basée à Maroua. Elle intervient aussi sur d'autres filières agricoles en cas de besoins et pourrait être éventuellement mobilisée par le projet.

L'environnement des filières est très défavorable à l'activité interprofessionnelle :

- Absence de crédits ruraux dans la plupart des localités, nécessité de mise à disposition de fonds de garantie pour lancer des actions ciblées;
- Manque de moyens des services étatiques pour remplir leurs missions de suivi, conseil, régulation des marchés (agriculture, élevage, environnement)
- Absence ou vétusté des infrastructures dans la plupart des villages
- Dégradation du réseau routier : plupart des routes impraticables en saison des pluies; radiers, ponts, biefs dégradés; routes détournées en raison de l'érosion incontrôlée des sols, etc.
- Taxes et prélèvements officiels nombreux : postes de gendarmerie sur les routes, taxes diverses sur les marchés, etc.

En termes d'organisation des filières, il existe un archipel de GIC (Groupes d'Intérêt Commercial) qui permet aux plus dynamiques de développer des activités. De nombreux GIC ont également été créés pour pouvoir bénéficier d'appuis extérieurs, mais n'ont pas nécessairement d'activité. Certains ont un Conseil d'Administration, d'autres ne sont pas organisés.

En dehors de CROPSEC, coopérative regroupant des producteurs de diverses Communes pour la production, l'achat, la transformation et la commercialisation de céréales (dont le sorgho), il n'existe pas de structuration de la production³.

Cette organisation ne permet donc pas de réelle structuration au niveau des Communes ou à d'autres échelles, et encore moins au niveau des axes commerciaux principaux.

Des actions concertées au niveau des filières nécessitent une organisation entre professions (Interprofession à des degrés plus ou moins formels), selon des modalités connues, discutées et formalisées contractuellement (Accords, contrats, conventions, validation de meilleures pratiques, etc.)

Or, selon nos constats, il n'existe pas d'Interprofession opérationnelle couvrant les Communes de Dargala et Mindif, hormis la FEPRODEX pour la filière oignon (dont la dynamique actuelle semble souffrir d'une absence de leadership). Les filières interprofessionnelles des différentes filières, au niveau national, semblent très éloignées du terrain, et dans l'incapacité d'offrir des services adaptés aux attentes des acteurs locaux.

Cependant, certaines actions sur les filières nécessitent une concertation pluri-acteurs, qui ne se fera pas ou difficilement faute de moyens.

Il est ainsi proposé deux actions conjointes :

1. Mise en place d'espaces de conciliation pluri-acteurs

Le projet pourrait - pour pallier le déficit important d'animation - créer des espaces de conciliation pluri-acteurs, en mettant pour cela à disposition à disposition des «enveloppes de conciliation». Ces espaces de conciliation pluri-acteurs seraient créés, pour une durée prédéfinie mais relativement

³ La filière riz a bénéficié de nombreux appuis mais semble aujourd'hui définitivement sinistrée, avec la faillite probable de la rizerie de Maroua, et les pertes directes occasionnées aux producteurs

courte dans le temps (3 mois, 6 mois, 1 an, deux ans, selon le problème identifié), dès lors que des problèmes seraient identifiés par le projet ou - préférentiellement - par les acteurs des filières eux-mêmes.

Il s'agirait d'accompagner le acteurs des différents maillons des filières ciblées dans la concertation autour de problèmes concrets identifiés et priorisés par les acteurs eux-mêmes.

A titre d'exemple, il pourrait s'agir des problèmes suivants :

- Filière niébé : résoudre le problème d'empoisonnement, achats collectifs de sacs
- Filière sorgho : mise au point d'une traçabilité pour répondre aux exigences de CROPSEC, achats collectifs de sacs, intrants divers
- Elevage : conflits éleveurs / agriculteurs; problèmes de brigandage
- PFNL : gestion collective d'espaces naturels, achats groupés
- Filière oignon : mobilisation des services étatiques pour lutter contre certaines maladies, interpellation de projets pour la réalisation d'infrastructures adaptées (axes routiers, stockage, etc.)

2. Mise en relation avec CROPSEC, PLANOPAC et SAHEL AGRI

CROPSEC est la coopérative la plus active de la zone, et des collaborations privilégiées pourront être établies avec celle-ci⁴ : appui à l'organisation d'achats groupés par les groupes appuyés par RESILAC; appui à l'organisation de formations thématiques (co-construction de formation en fonction des priorités identifiées par CROPSEC ou RESILAC), appui à la commercialisation par les groupes appuyés par RESILAC au niveau de CROPSEC, appui à la traçabilité et à la diffusion éventuelle de cahiers des charges développés par CROPSEC pour ses membres, etc.

RESILAC pourra se rapprocher de PLANOPAC et SAHEL AGRI, afin d'identifier le cas échéant les activités susceptibles d'être menées conjointement ou encouragées.

2.4.3 Autres actions collectives

Lobbying pour une amélioration des services publics

Les acteurs des filières subissent de nombreuses défaillances de l'Etat ou des échelons administratifs inférieurs, faute de moyens financiers. Il pourrait être envisagé qu'un collectif se structure afin de porter des revendications professionnelles (et uniquement), dont l'objectif serait l'amélioration de l'environnement des filières : amélioration des routes les plus dégradées, rétablissement du courant dans certaines localités, mise à plat des taxes en cas d'incohérences patentes, etc.

Ce collectif pourrait être une plateforme soutenue et animée par les ONG de l'Extrême Nord, dont les membres seraient les représentants professionnels ; ce travail collaboratif serait également un outil important de dialogue pour les filières agricoles; si une telle plateforme existe déjà (à notre connaissance, rien de tel, impliquant les professionnels des filières, n'existe), une Commission spéciale «Interpellation Publique» pourrait être créée.

Chantiers HIMO :

Petits tronçons routiers

Il s'agit ici de mobiliser- en concertation avec les autorités locales - les acteurs des filières des Communes de Dargala et Mindif, afin qu'ils identifient les tronçons les plus dégradés et les plus préjudiciables à leur activité, afin de réaliser des travaux HIMO ponctuels, d'ampleur limitée.

⁴ RESILAC pourra également développer en synergie des collaborations dans le cadre de son volet «formation des jeunes», en lien avec les activités de formation des jeunes de CROPSEC

Le projet PADFA II du FIDA? Ainsi que les programmes nationaux en cours, pourront être sollicités.

Auvents

Comme développé plus haut, dans certains villages, des marchés importants ont lieu sans aucune infrastructure, ni chape, ni toiture. Il s'agirait de construire des auvents ouverts (sans murs), avec une toiture en tôle ou autre de faible coût (bâches haute résistance), légèrement surélevés. Ces infrastructures sont peu coûteuses mais permettent de protéger les denrées (et de limiter les pertes de mise en marché), tout en permettant la tenue de marchés, y compris par temps de pluie.

2.5 Plans d'affaires

2.5.1 Cadrage général

Les plans d'affaires s'inscrivent dans une démarche de type «Business model» et ont pour but de permettre aux acteurs concernés de programmer des actions précises, dont les résultats attendus doivent permettre une amélioration des conditions d'exercice de leur activité (que ce soit en termes de moyens accrus ou de revenus additionnels).

En 2011, selon la FAO⁵, « en dépit d'un cadre conceptuel encore imprécis et des différentes utilisations et interprétations qu'en font les opérateurs du développement, une approche business model a été développée et mise en œuvre sous l'égide du Programme AAACP. Cette approche a pour but d'évaluer les écarts de performances et les besoins des organisations de producteurs par rapport aux priorités de la filière. Celle-ci permet ainsi de compléter l'approche de la chaîne de valeur qui donne une vision d'ensemble des liens et des relations nouées entre les acteurs au sein d'une même filière. »

Nous avons pu constater dans le cadre des différentes missions TERO que la structuration des filières étudiées est très faible en Extrême Nord : la plupart des activités en amont sont informelles, les services étatiques manquent de moyens, les infrastructures sont rares (routes et électricité en particulier font défaut, au détriment de l'ensemble des filières des Communes étudiées). Les acteurs eux-mêmes, par ailleurs, sont fragilisés par un contexte de crise latente, un environnement des affaires incertain et dégradé.

Dans un tel contexte, il ne peut être envisagé, sur une période de deux ans, de renforcer une filière dans son ensemble. C'est pourquoi les experts TERO ont privilégié des appuis ciblés par acteur. Les plans d'affaires qui s'y rapportent doivent être spécifiques à chaque acteur ou type d'acteur : en fonction de ses besoins, de sa trésorerie, de sa capacité d'endettement, de son organisation (individuelle, en GIC, en AVEC, en coopérative). Il n'est donc pas possible de généraliser des propositions. En revanche, il est souhaitable que les équipes de CARE puissent disposer d'indications concernant les acteurs à appuyer, les activités à mener, les stratégies prévues, ainsi que les financements à mobiliser. Ces éléments sont résumés dans les tableaux ci-dessous, et développés.

Dans le cadre du projet, des modèles de plan d'affaire simplifiés⁶ pourront être développés, en premier lieu, pour que les porteurs eux-mêmes puissent préparer et mener à bien leur projet, et en second lieu, pour que des financeurs éventuels puissent analyser leur projet et les soutenir.

⁵ FAO, «L'approche Business Model», 2011

⁶ Source et document complet :

<https://www.bnc.ca/content/dam/bnc/entreprise/pdf/guide-de-redaction-plan-affaires-agricole.pdf>

Le plan d'affaire comprend les éléments suivants, à détailler par acteur ou groupe (par exemple pour des ateliers de transformation, ou de l'embouche) :

1. Le profil et l'expérience des porteurs de projet

Les projets antérieurs, les réalisations, les objectifs

2. La présentation du projet

Description, objectifs à court et moyen termes, description des actifs (bâtiment, machines), des outils de gestion de la production, les statuts, les ressources externes

3. Analyse du marché

Le marché existant (analyse de la demande du produit), ses besoins (amélioration des emballages, de la traçabilité, autre), les opportunités (disponibilité d'intrants et de services favorables à la conduite de l'activité, disponibilités des infrastructures) et la concurrence éventuelle (analyse de l'offre du produit par d'autres acteurs et des produits alternatifs)

4. La stratégie de vente

Les produits envisagés, leur qualité, le prix, la quantité, la clientèle

5. L'organisation de la production

Qui fait quoi avec quelles compétences, quelle organisation ? (Quoi produire ? Quand produire ? Comment Produire ? Pour Qui produire ?

6. La planification financière

Les frais de démarrage (matière première, location, outils, etc.), les besoins en trésorerie et en fonds de roulement, le plan de financement, le bilan projeté sur 5 ans. Des tableaux prévisionnels doivent être construit avec ces éléments.

Ces éléments sont autant d'éléments utiles à d'éventuels financeurs, que des supports de réflexion pour les porteurs de projet : quel est le dimensionnement le plus pertinent, quels sont les risques, est-ce que la trésorerie disponible va suffire, etc. Ils ne doivent donc pas être reproduits à l'identique pour chaque acteur, mais bien co-construits par l'équipe RESILAC. Il est probable que les IMF (SOS Sahel, autre) disposent de format adaptés aux acteurs des filières locales.

2.5.2 Plans d'affaire par filière et types d'acteurs

Ci-dessous sont décrites les grandes options par filière, les stratégies possibles pour les différents types d'acteurs, ainsi que les sources de financement.

Filière niébé

Filières	Activités	Stratégies	Acteurs	Sources de financements
Niébé	Promotion et commercialisation de sacs PICS	Doter les producteurs et les commerçants sous forme d'AGR de sacs pics pour le stockage.	Projet, producteurs et commerçants.	Projet, producteurs et commerçants IMF
	Appui en unité de culture attelée (bœufs et charrues)	Faciliter l'acquisition en bœufs et charrues pour encourager la culture attelée et augmenter la production.	Projet et producteurs.	Projet et producteurs.

L'action nous semblant prioritaire est celle du stockage par sacs dédiés, afin d'éviter l'utilisation d'Aluminium Phosphide (AP) et d'améliorer la conservation de niébé.

Il est important que les fournisseurs d'AP sur les marchés soient impliqués dans l'introduction des sacs PICS : le projet peut procéder à un échange (équivalent en valeur), permettant aux détaillants de ne pas perdre financièrement, et de promouvoir les sacs.

Les principaux acheteurs seront des groupes de femmes (GIC, AVEC), actif sur la filière, dans le cadre de plans d'affaires précisant les coûts et bénéfices espérés de l'utilisation de ces sacs. Un appui par un crédit stockage ou un crédit moyen terme plus classique pourra être envisagé.

En aval, les acheteurs potentiels disposeront des coordonnées des groupements garantissant la non utilisation d'AP.

En aval, un appui à une plus grande traçabilité jusqu'à l'acheteur final peut être envisagé au niveau des grossistes : organisation d'achats de niébé groupés, subventionnement de matériel (bâches) pour un stockage différencié, facilitation de relations d'affaires avec des acheteurs institutionnels (PAM, cantines) ou privés (CROPSEC).

Filière «petits ruminants»

Filières	Activités	Stratégies	Acteurs	Sources de financements
Petits ruminants	Appui à l'embouche	Faciliter l'accès aux crédits d'embouche aux groupements de femmes pour diversifier leurs revenus.	Projet, IMF, producteurs et organisations des producteurs, en priorité de femmes.	Projet, IMF, producteurs et organisations des producteurs.
	Appui en produits vétérinaires	Doter les auxiliaires en produits vétérinaires pour l'entretien des animaux.	Projet, producteurs, organisations des producteurs et auxiliaires.	Projet selon modalités à préciser en fonction des pratiques locales (subvention totale ou partielle)
	Appui en petits ruminants	Doter les producteurs ou organisations des producteurs en petits ruminants pour l'embauche.	Projet, producteurs et organisations des producteurs.	Projet, producteurs et organisations des producteurs.
	Aménagement des enclos pour l'élevage	Construire et équiper les enclos pour l'élevage des animaux.	Projet, producteurs et organisations des producteurs.	Projet, producteurs et organisations des producteurs.
	Mise en place de haies multi-usages (clôture des sites, sources d'énergie, fourrages pour les bétails, protection des sols...)	Créer des sites de pépinières de Leuceuna et Faidherbia pour restaurer les champs et les parcs à bois et fourrages.	Projet, MINFOF, communes et producteurs.	Projet et communes.

Les groupements connaissent bien les cycles les plus favorables pour l'embouche et la revente au meilleur prix. Les femmes ont avant tout un besoin de trésorerie, qui les limite dans leurs activités.

Le projet pourra donc bâtir des plans d'affaires précis pour chaque groupement, en détaillant l'ensemble des coûts, à toutes les étapes, ainsi que les ventes espérées (hypothèses basse et haute). Sur cette base, le projet se rapprochera du Crédit du Sahel ou de l'IMF MC2, afin de valider ensemble un mécanisme de financement, pour partie par crédit, pour partie par subvention du projet.

Une part significative du financement sera un auto-financement, de l'ordre de 20 à 30%, déjà mobilisé par les AVEC, ou mobilisable au sein des GIC.

Filière Sorgho SS

Filières	Activités	Stratégies	Acteurs	Sources de financements
Sorgho SS	Dotation en unité de culture attelée (bœufs et charrues)	Faciliter l'acquisition en bœufs et charrues pour encourager la culture attelée et augmenter la production.	Projet et producteurs.	Projet et producteurs.
	Unités de transformation (farines)	Doter les organisations féminines en unités de transformation sous forme d'AGR dans les villages.	Projet et organisations féminines.	Projet et organisations féminines. IMF
	Magasins de stockage	Construire les magasins pour le stockage afin de réduire le bradage lors de la récolte.	Projet, producteurs et commerçants.	Projet, Communes, producteurs et commerçants.

Le projet identifiera les groupes susceptibles de gérer des unités de transformation de sorgho.

La rentabilité des unités de transformation de farine devra être validée au cas par cas pour chaque groupement en prenant en compte en particulier : les quantités disponibles au niveau des groupes, les marchés potentiels pré-identifiés, la disponibilité en énergie (essence ou réseau électrique), les coûts de transport entre la zone de production et le lieu de vente principal.

Selon un mécanisme similaire à celui présenté pour l'emboche, les groupes bénéficieront d'un appui financier direct du projet, qui sera complété par un crédit et un apport. Sur cette base, le projet mettra à disposition des unités de transformation simples, connues localement, robustes, ainsi qu'un fonds en matériel permettant de démarrer. Le prix de l'essence sera un facteur de rentabilité important à regarder. En cas de coût trop élevé ou de trop grande variabilité des prix, les unités pourraient ne pas être mises en place par le projet.

Filière PFNL

Filières	Activités	Stratégies	Acteurs	Sources de financements
PFNL	Soutien aux pépinières.	Encourager la plantation des essences (neem principalement, karité, baobab...)	Projet, MINFOF, communes et transformatrices.	Projet, MINFOF et communes.
	Appui à la transformation de graines de neem en huile (presses).	Doter les transformatrices en unités de transformation (presse) pour faciliter l'extraction et booster la production.	Projet, communes et transformatrices	Projet, communes et transformatrices IMF
	Dotation en emballages.	Appuyer les transformatrices en emballages pour faciliter la commercialisation des produits transformés.	Projet et transformatrices	Projet et transformatrices

Production

Concernant la production, certaines pépinières existent mais ne trouvent pas nécessairement de clients. Dans la mesure où les cycles de production sont longs, et les espaces de plantation parfois sujets à la destruction par les animaux, cet état de fait est compréhensible. Il est proposé d'appuyer des projets de plantation collectifs, gérés par des groupes de femmes, dont les membres gèreraient collectivement la collecte et la transformation, pour un partage équitable des bénéfices. Certaines essences se prêtent à ce type de production commune (neem, balanites), d'autres moins (baobab, karité). Pour ces dernières, des solutions au niveau villageois, par la concertation, devraient être trouvées. Des zones de plantation collectives, protégées des animaux, peuvent être mises en place durant quelques années, puis autorisées à l'exploitation.

Pour les plantes à cycle court, le projet peut faciliter l'achat par les producteurs (voir plus haut). Pour les plantes à cycle long, la mobilisation de divers projets de plantation, mis en lien avec les pépiniéristes, peut faciliter le développement de ces derniers.

Appui à la transformation

La transformation du neem en huile est une activité à prioriser étant donnée la disponibilité du produit et l'impact réduit sur l'environnement de la collecte de graines (voir plus haut).

Filière oignon

Filières	Activités	Stratégies	Acteurs	Sources de financements
Oignon	Appui en moyens d'exhaure et intrants	Equiper les producteurs en motopompes, semences et outils de production pour booster la production d'oignon.	Projet et producteurs.	Projet et producteurs. Crédit moyen terme
	Aménagement hydroagricole de production	Foncer les puits busés avec des canaux et bassins de rétention pour l'irrigation.	Projet et producteurs.	Projet, producteurs et communes.
	Magasins de stockage et boutiques d'intrants Magasins de type RESEDA	Stocker et commercialiser l'oignon pour réduire le bradage à la récolte. Doter en intrants (semences, outils de production...) pour créer les AGR et faciliter la disponibilité d'intrants en milieu paysan.	Projet, producteurs et commerçants.	Projet, communes, producteurs et commerçants.
	Moyens de transport	Doter les producteurs des tricycles pour le transport et la commercialisation d'oignon	Projet et producteurs.	Projet et producteurs.
	Warrantage et commercialisation	Faciliter et appuyer les IMF à développer les crédits de stockage.	Projet, IMF, producteurs et commerçants.	Projet, IMF, producteurs et commerçants.

Filière non prioritaire selon notre analyse. Les activités listées ci-dessus le sont donc à titre indicatif.

En revanche, la construction de magasins de type RESEDA peut constituer une AGR intéressante pour des jeunes : formés à la réalisation de ces magasins de stockage villageois, appuyés dans leur installation grâce à la réalisation de premiers chantiers démonstratifs, ils pourraient ainsi développer une activité pérenne, dont l'impact sur la filière oignon pourrait être très positif. Il pourrait être envisagé de développer un partenariat avec des IMF de Maroua permettant de financer par crédit la construction. Le remboursement à l'IMF se ferait grâce à la diminution des pertes de stockage et à la vente différée à meilleur prix.

3 CONCLUSION

Les équipes du projet RESILAC souhaitent disposer rapidement d'outils afin d'engager les bénéficiaires du projet dans des activités génératrices de revenus, et structurantes pour les filières considérées.

Le présent rapport présente l'ensemble des activités réalisables, et détaille celles qui semblent les plus appropriées à mener dans le cadre du projet (budget et durée).

Pour chaque activité, un phasage est proposé, ainsi qu'un partage des responsabilités, qui permettront aux acteurs concernés de donner leur avis, d'apporter si nécessaire des correctifs, des suggestions, afin que la mise en œuvre puisse être aussi efficace que possible. Il est en effet très important que tout au long des appuis, le projet reste à l'écoute des acteurs des filières, qui sauront le cas échéant, orienter le projet pour une mise en œuvre optimale.

Les plans d'affaire doivent être réalisés avec chaque porteur de projet (agriculteurs, autres, professionnels indépendants, GIC, AVEC, etc.), de manière très individualisée, afin de garantir le succès des actions entreprises. La sélection rigoureuse des projets proposés sera un gage de réussite des appuis du projet RESILAC.

Cette publication a été produite avec le soutien financier de l'Union européenne et de l'Agence Française de Développement. Son contenu relève de la seule responsabilité du Groupe URD et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union européenne ni de l'Agence Française de Développement.

Cofinancé par l'Union européenne
et l'Agence Française de
Développement

