



Rapport final

Étude chaîne de valeur sesame
au Niger (Tahoua, Dosso) basée sur
l'approche « développement des
systèmes de marche »

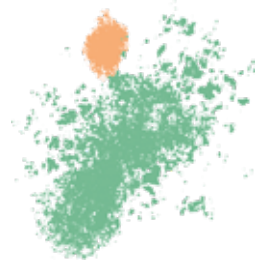
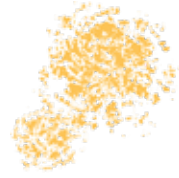


Table des matières

Liste des abreviations	7
Remerciements	7
Introduction	8
1. Contexte de l'étude	10
1.1. Objectifs de l'étude	13
1.2. Résultats attendus de l'étude	13
2. Methodologie utilisee dans le cadre de l'étude	14
2.1. Préparation de la mission	15
2.2. Organisation des ateliers régionaux	15
2.3. Collecte des données	16
2.4. Traitement et analyse des données	16
2.5. Production des rapports provisoires et définitifs de l'étude	16
3.1. Groupe cible et aperçu du système de marché	18
3.1.1. Groupe cible	19
3.1.1.1. Les producteurs	20
3.1.1.2. Les transformatrices	24
3.1.1.3. Les commerçants	27
3.1.1.4. Les transporteurs	28
3.1.2. Stratégies de subsistance du groupe cible	29

3.1.2.1. Les producteurs	29
3.1.2.2. Les transformatrices	34
3.1.3. Vue d'ensemble du système de marché	37
3.1.3.1. Importance du système de marché	40
3.1.3.2. Côté de la demande	42
3.1.3.3. Côté de l'offre	43
3.1.3.4. Tendances du système de marché	44
3.1.3.5. Compétitivité du système de marché	45
3.1.3.6. Opportunités	46
3.1.3.7. Conclusion	46
3.1.4. Pertinence du système de marché pour le groupe cible	46
3.1.4.1. Participation du groupe cible au système de marché	47
3.1.4.2. Opportunités pour le groupe cible dans le système de marché	47
3.1.4.3. Obstacles à l'entrée dans le système de marché pour le groupe cible	48
Conclusion	48
3.1.5. Pertinence du sous-secteur pour l'environnement	48
3.1.6. Potentiel d'intervention	49
3.2. Systèmes de marché et contraintes	51

3.2.1. Structure du système de marché de base	52
3.2.1.1. Localisation géographique du système de marché central	52
3.2.1.2. Carte du système de marché de base	54
3.2.1.3. Relation entre les principaux acteurs du système de marché	55
3.2.2. Principales fonctions et règles du marché	55
3.2.2.1. Description du système de marché	55
3.2.2.2. Système de marché central	56
3.2.2.3. Fonction de support	57
3.2.2.4. Règles et règlements	58
3.3. Contraintes systémiques	58
3.3.1. Performance du système de marché	58
3.3.1.1. Performance de la fonction Core Market	58
3.3.1.2. Performance de la fonction Support	60
3.3.1.3. Performance des règles/règlements/normes	61
3.3.2. Marché interconnecté principal	61
3.4. Les parties prenantes et leurs intérêts	62
3.4.1. Acteurs du marché et parties prenantes	62
3.4.2. Capacités, incitations et intérêts des parties prenantes	63
3.5. Interventions proposées	64



Annexes	66
Annexe 1 : Liste des tableaux	67
Annexe 2 : Liste des cartes	67
Annexe 3 : Liste des figures	68
Annexe 4 : Liste des graphiques	68
Annexe 5 : Liste des images	68
Annexe 6: Liste de producteurs de la région de Dosso	68
Annexe 7 : Liste de producteurs de sésame de la région de Tahoua	68
Annexe 8 : Liste de transformatrices des région de Dosso et Tahoua	68
Annexe 9 : Liste des services de soutien	68
Annexe 10 : Questionnaire producteurs	68
Annexe 11 : Guide d'entretien individuel transformateurs	68
Annexe 12 : Guide d'entretien individuel commerçants	68
Annexe 13 : Guide d'entretien individuel collectivités	68
Annexe 14 : Guide d'entretien individuel services de soutien	68
Annexe 15 : Guide d'entretien individuel banques et IMF	68
Annexe 16 : Guide d'observation des marchés	68
Annexe 17: Plan d'accompagnement des acteurs de la filière sésame	68

Liste des abreviations

ANP	Agence nigérienne de presse
CCIN	Chambre de commerce et d'industrie du Niger
CRA	Chambre Régionale d'Agriculture
FAFPA	Fonds d'appui à la formation professionnelle et à l'apprentissage
FISAN	Fonds d'investissement pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle
IFDC	Centre international pour le développement des engrais
INS	Institut national de la statistique
MSD	Market System development
ONG	Organisation non gouvernementale
SAFEM	Salon International de l'Artisanat pour la Femme
SNV	Organisation néerlandaise de développement
SPSS	Statistical Package for Social Sciences
UMOCIR	Unité de mise en œuvre du cadre intégré renforcé

Remerciements

Au terme de ce rapport, nous tenons à remercier Ayuda en Acción pour la confiance placée en notre équipe pour la conduite de cette étude et l'accompagnement par toute leur équipe durant tout le processus.

Nos remerciements vont également aux autorités administratives et communales pour les facilités sur le terrain.

Nos remerciements vont enfin aux femmes et hommes producteurs, transformatrices, commerçants, agents des services techniques de l'Etat et autres structures qui nous ont permis de réussir notre mission de terrain.

Introduction

La région de Dosso est située à l'extrême Sud-Ouest du Niger, entre les latitudes Nord 11°50 et 14°40 et les longitudes Est 2°30 et 4°40. Elle est limitée au Nord et à l'Ouest par la Région de Tillabéri, au Sud-Ouest par la République Populaire du Bénin, à l'Est par la Région de Tahoua, au Sud-Est par la République Fédérale du Nigeria. La superficie de la région de Dosso est estimée à 31 000 km² et sa population à 2 944 264 habitants en 2022 selon l'Institut national de la statistique (INS). L'agriculture constitue l'activité principale des populations de la région. En effet, la population agricole de la région est estimée à 2 560 886 personnes, soit 86,97% de la population totale dont 53% d'hommes et 47% de femmes.

La région de Tahoua quant à elle est située entre les parallèles 13°42' et 18°30' latitude Nord et les méridiens 3°53' et 6°42' longitude Est. Elle couvre une superficie de 113 371

Km² et elle est limitée au Nord par la région d'Agadez, au Sud par la République Fédérale du Nigeria, à l'Est par la région de Maradi et à l'Ouest par les régions de Dosso et de Tillabéry et la République du Mali. Elle a une population estimée à 4 606 576 habitants en 2022 dont 69,63% ont l'agriculture comme activité principale, parmi lesquels, 54,6 d'hommes et 45,4% de femmes.

En ce qui concerne le sésame, les chiffres officiels (Rapport d'évaluation de la campagne agricole d'hivernage) des différentes campagnes agricoles de 2020 à 2022, montrent que les régions de Dosso et Tahoua sont parmi les grandes régions de production de sésame au Niger. En effet, dans la région de Dosso, il y a eu respectivement de 2020 à 2022, 2051 ha cultivées pour 1 175 tonnes produites, 2 426 ha pour 1 269 tonnes et 2 463 ha pour 3 269 tonnes. Et pour la région

de Tahoua, en 2020 il y a eu 11 981 ha exploitées et 5 624 tonnes produites, en 2021 8 478 ha pour 3 029 tonnes et en 2022, 7 613 ha pour 4 175 tonnes. Toutefois, les régions de Tahoua et de Dosso dans la production du sésame sont classées loin derrière les régions de Maradi, Zinder, Diffa et Tillabéri qui ont produit en 2022 respectivement 38 583 tonnes, 26 987 tonnes, 18 937 tonnes et 13 965 tonnes. Dans la région de Tahoua, le sésame est produit dans les départements de Konni, Bouza, Madaoua, Malbaza, Illéla, Keita et Tahoua et dans celle de Dosso dans l'ensemble des départements.

Ayuda en Acción a commandité cette étude dans le but d'analyser la chaîne de valeur du sésame au Niger notamment dans les régions de Tahoua et Dosso. L'étude a été conduite par le Cabinet d'Etude, de Recherche et d'Appui-Conseil (CERAC).

Le présent rapport présente le contexte de l'étude, la méthodologie utilisée pour la conduire et les résultats globaux et détaillés conformément aux attentes d'Ayuda en Acción.

1.

Contexte de l'étude



Ayuda en Acción (AeA) est une organisation qui intervient au Sahel et au Niger depuis plusieurs années à travers des projets et programmes financés par des fonds extérieurs et ses fonds propres.

La recherche et l'innovation sont devenues son cheval de bataille au Sahel depuis plusieurs années (2019). Cela afin de mieux comprendre les causes profondes, mais aussi la dynamique de l'insécurité alimentaire de la malnutrition, et des chocs majeurs tels que l'insécurité et la migration auxquels s'adonnent les jeunes dans cette région.

Ainsi, fort de cette compréhension et outillée par des propositions concrètes des groupes cibles liés à leurs besoins, adaptés à leurs contextes, couplés aux informations issues de la recherche scientifique et de l'innovation (bonne pratique éprouvée) AeA, apporte un appui conséquent aux besoins des populations des zones d'intervention de ses projets sur 4 axes stratégiques principaux :

- 1) Protection contre la violence et l'intolérance.
- 2) Adaptation au Changement Climatique.
- 3) Génération des Opportunités.
- 4) Sauver des vies.

Son approche Nexus qui s'aligne à ses axes stratégiques s'adapte à un contexte sahélien en proie à des crises multiples et dont les populations aspirent à une amélioration de leurs conditions de vie. Fort de son expérience et des leçons apprises dans le cadre de la mise en œuvre des actions du projet

NEX4FOOD, AeA a diligenté cette étude sur l'analyse des chaînes de valeurs de sésame à travers la méthodologie de M4P dans la région de Tahoua et Dosso. En effet, au Sahel en général et au Niger en particulier, les marchés sont des plateformes essentielles utilisées par les populations en vue de développer leurs stratégies de moyens d'existence à travers la vente et l'achat de biens et services. Pour ce faire, il faudrait que ces marchés fonctionnent de sorte à profiter au mieux aux populations vulnérables, sachant que le principe premier des acteurs qui font fonctionner le marché et de faire du profit.

Ainsi, cette étude a pour objectif de comprendre la dynamique actuelle des chaînes de valeur du sésame dans les deux régions, d'apprendre auprès des acteurs impliqués directement et indirectement dans ce secteur sur les goulots d'étranglement ainsi que collecter des propositions de solutions idoines. Ce faisant, les outils et innovations nécessaires pourront ainsi être apportés par AeA en vue de répondre aux difficultés rencontrées et promouvoir les chaînes de valeurs de sésame pour qu'elles contribuent à :

- L'amélioration de l'état nutritionnel des populations cibles grâce aux produits transformés et à la diversification alimentaire.
- L'amélioration des revenus des populations et à leurs effets sur un meilleur accès à une alimentation en quantité et en qualité aux ménages.
- Un meilleur accès aux soins à l'éducation dans un environnement sain.

Cette étude sur l'analyse des chaînes de valeurs du sésame selon la vision de AeA a été conduite selon une approche participative et inclusive de l'ensemble des acteurs et parties prenantes sur différents maillons des chaînes de valeurs du sésame, mais aussi des acteurs qui offrent des

services et les législateurs. De ce fait, la méthodologie adoptée dans la conduite de l'étude, en plus de s'aligner à l'approche de M4P (Markets for the Poor) à travers une consultation des acteurs desquels dépend le fonctionnement des marchés des zones d'intervention (commerçant





en gros et détaillant, transporteurs, fournisseurs d'intrants, transformateurs, intermédiaires...), a pris en compte la participation des jeunes, des femmes, des groupes socioprofessionnels, des leaders communautaires et de l'ensemble des acteurs positionnés sur les maillons des chaînes de valeurs et les supporteurs des chaînes.

En plus, l'étude a mis un accent particulier sur l'impact environnemental que les actions des acteurs qui œuvrent dans le développement des chaînes de valeurs ont eu dans la zone d'étude.

1.1. Objectifs de l'étude

L'objectif global visé à travers la réalisation de la présente étude est d'analyser les chaînes de valeurs Sésames au Niger dans les régions des Tahoua et Dosso à l'aide de la méthodologie MSD (Market System development) (développement du système de marché), en analysant les contraintes et les opportunités d'appui de la filière et en prenant en compte non seulement les aspects de viabilité sociale et économique de la chaîne de valeur Sésame.

De manière spécifique, il est attendu de l'équipe de consultant de :

- Identifier les groupes cibles et aperçus du système de marché Sésame.
- Analyser la pertinence du système de marché Sésame pour le groupe cible.
- Analyser la pertinence du sous-secteur pour l'environnement et genre.
- Analyser les potentiels d'intervention du système de marché.
- Proposer un plan d'accompagnement au regard des problèmes et contraintes identifiées en vue de l'augmentation des ventes et des revenus des différents acteurs du sésame.

1.2. Résultats attendus de l'étude

Il est attendu de l'équipe de consultant dans le cadre cette étude, ce qui suit :

- Les groupes cibles et aperçus du système de marché Sésame sont identifiés.
- L'analyse de la pertinence du système de marché Sésame pour le groupe cible est faite.
- L'analyse de la pertinence du sous-secteur pour l'environnement est faite.
- L'analyse des potentiels d'intervention du système de marché est faite. Une vision globale et une situation de référence des systèmes de marché Sésame. Une cartographie des chaînes de valeurs sésame par zone d'intervention pour chacune des régions de Tahoua et de Dosso, Une cartographie des acteurs intervenant dans le développement des chaînes de valeurs sésame ainsi que leur interrelation et interactions Un Plan d'action d'accompagnement des acteurs des chaînes de valeurs.

2. Méthodologie utilisée dans le cadre de l'étude



Dans le cadre de cette, l'équipe de consultant a combiné les techniques d'analyse des chaînes de valeur avec l'approche MSD (développement des systèmes de marché) et des outils de l'approche qualitative. C'est en ce sens que cette 'étude s'est déroulée en plusieurs phases en prenant chaque région selon sa spécificité : contraintes et potentialités en lien avec le développement des chaînes de valeur du sésame. La recherche a ainsi été conduite dans le respect de la méthodologie validée avec le commanditaire selon les étapes ci-dessous :

2.1. Préparation de la mission

Les activités préparatoires de cette mission ont commencé avec la réunion de cadrage tenue le 25 octobre 2023 avec le Coordinateur région Sahel de Ayuda en Acción. Cette réunion a été l'occasion de rappeler les objectifs de l'Étude, les attentes du commanditaire et les contours du modèle d'analyse Market System Development (MSD). Elles se sont poursuivies avec l'élaboration des outils de collecte des données et l'organisation d'une mission de prospection dans les 2 régions cibles en vue d'identifier les acteurs,

de prendre contact avec eux et organiser la réunion multi acteurs de l'ensemble des acteurs œuvrant dans le fonctionnement des chaînes de valeurs du sésame. C'est ainsi qu'une mission de prospection a été faite du 7 au 13 Novembre 2023 dans les 2 régions. Ces missions ont permis de faciliter la prise de contact et l'annonce de la mission des consultants aux autorités administratives et l'organisation des ateliers régionaux.

2.2. Organisation des ateliers régionaux

L'équipe des consultants a organisé deux ateliers régionaux (le 15 novembre à Tahoua et le 18 novembre à Dosso.) Ces ateliers ont permis d'échanger avec les acteurs sur les problématiques majeurs sur la chaîne de valeur sésame. L'opportunité a aussi été saisie avec les acteurs régionaux pour faire la cartographie des bassins de production et des 10 grands marchés de commercialisation du sésame dans chacune des deux régions. Sur la base de ces cartographies et des contraintes identifiés, l'équipe des consultants a affiné le choix des localités à enquêter et a réajusté les outils de collecte de données auprès des acteurs.

Les activités préparatoires de cette mission ont commencé avec la réunion de cadrage tenue le 25 octobre 2023 avec le Coordinateur région Sahel de Ayuda en Acción.

2.3. Collecte des données

La collecte des données a commencé avec une phase de recrutement et de formation des enquêteurs. Ainsi, 14 enquêteurs expérimentés ont été recrutés et formés pendant 2 jours (du 12 au 13 Novembre 2023) sur l'approche du système de marché, les chaînes de valeurs agricoles et du sésame en particulier, sur les outils de collectes de données ainsi que les approches de collecte des données individuelles et en focus groupes afin de s'assurer une bonne qualité des données.

Après la formation, une simulation entre les enquêteurs a été faite afin de tester les outils développés et les corrections ont été apportées aux questionnaires.

La collecte des données sur le terrain a été faite dans les 2 régions avec une équipe d'enquêteurs composée de 7 enquêteurs dont 2 femmes à Tahoua et 6 dans la région de Dosso. Chaque équipe d'enquêteur a été supervisée par un consultant, pendant les 8 jours qu'ont duré la collecte des données dans les 2 régions. La liste des acteurs enquêtés pour l'ensemble de l'étude est en annexe.



En plus de la collecte de données dans les 2 régions, un enquêteur s'est chargé de la collecte des données secondaires et d'administrer les questionnaires aux institutions et OP impliquées dans les services appuis aux acteurs œuvrant dans le développement des chaînes de valeurs de sésame.

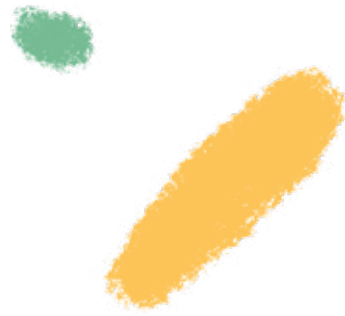
2.4. Traitement et analyse des données

En vue de faciliter le traitement et l'analyse des données collectées sur le terrain, la collecte des données a été faite à l'aide de tablette grâce au logiciel kobo collecte. Cela a permis de recevoir les données de bonnes qualités, du fait du contrôle appliqués à la fin de chaque journée par le superviseur, mais aussi de collecter le plus tôt les données sous forme de tableaux prêt pour le traitement final et l'analyse.

L'analyse a été faite en utilisant SPSS et Excel à la fin de la collecte.

2.5. Production des rapports provisoires et définitifs de l'étude

La production du rapport de cette étude s'est basée sur les données secondaires ainsi que les données collectées sur le terrain. Elle a consisté à une analyse des acteurs sur les différents maillons des chaînes de valeur avec les fonctions et rôles des acteurs aux centres de l'analyse. En plus l'ensemble de l'analyse de la chaîne de valeur sésame a été remise dans le système de marché de chaque zone en précisant les acteurs clés ainsi que les insuffisances constatées



Ainsi, 14 enquêteurs expérimentés ont été recrutés et formés pendant 2 jours (du 12 au 13 Novembre 2023) sur l'approche du système de marché, les chaînes de valeurs agricoles et du sésame en particulier, sur les outils de collectes de données ainsi que les approches de collecte des données individuelles et en focus groupes afin de s'assurer une bonne qualité des données.

Après la formation, une simulation entre les enquêteurs a été faite afin de tester les outils développés et les corrections ont été apportées aux questionnaires.

3.

Résultats de l'étude



3.1. Groupe cible et aperçu du système de marché

L'étude de la chaîne de valeur sésame dans les deux régions a révélé plusieurs catégories d'acteurs dont les plus importants sont les producteurs, les commerçants et les transformateurs.

Dans ce chapitre, nous allons décrire ces trois acteurs ainsi que le système de marché du sésame dans les deux régions. .

3.1.1. Groupe cible

Les trois catégories d'acteurs les plus importants dans la chaîne de valeur du sésame sont composés principalement de trois catégories sociales qui sont les hommes, les femmes et les jeunes :

- Les hommes sont plus dans la production et la commercialisation ;
- Les femmes sont plus dans la transformation, mais elles font aussi de la petite production sur des lopins de terres autour des villages, de la production collective à travers leurs structures (notamment pour les transformatrices) et dans la vente en détails surtout dans les marchés. Les femmes participent également dans la production en tant que main d'œuvre familiale ;
- Les jeunes constituent surtout la main d'œuvre dans la production et la commercialisation. Dans la production du fait du contexte socioculturel qui

fait que les jeunes sous tutelle (sous la responsabilité d'un chef de ménage) participent au processus de production dans le ménage, les jeunes constituent une main d'œuvre familiale non salariée. Mais hors champ familial, ils travaillent en tant que salariés agricoles. Dans la commercialisation, ils jouent le rôle de collecteurs et de vendeurs accompagnant des parents ou dans le transport (taxi-moto, charrettes, dos d'ânes, chargement et déchargement des camions). Les transformatrices sont organisées en structures, les jeunes femmes membres de ces structures ont par conséquent les mêmes statuts et privilèges dans ces organisations.

Le groupe cible considéré dans le cadre de cette étude ce sont principalement les producteurs et les transformatrices.



3.1.1.1. Les producteurs

Zones de production de sésame dans la région de Dosso

Carte 1. Carte participative des zones de production et des marchés de la région



Source : Atelier régional participatif de Dosso

La carte participative élaborée lors de l'atelier régional du 18 novembre 2023, montre que le sésame est pratiquement produit dans toute la région de Dosso avec de fortes concentrations sur quatre principaux bassins de production qui sont :

- Au Centre-Est : la bande allant de Djoundjou au sud à Falwal au nord, incluant Guechémé, Tsibiri, Boureimi, Kéché, Koré Mairouwa Sakadamna ;
- Au sud, la zone couvrant Gaya, Bana, Bengou, Yelou et Bela ;
- Au sud-ouest, la zone incluant Falmey, Guilladjé et Sambera ;

- A l'ouest, la zone allant de Kara au centre à Yeda au nord incluant Birnin Gaouré, Kiota, Harikanassou, Garantchédey, Daytadji, et Yéni.

A Dosso, selon les données de l'atelier et de l'enquête terrain, il est estimé que 100% des producteurs de sésame de la région cultivent du sésame blanc, et parmi eux, 18,80% cultivent aussi du sésame noir, 12,5% du sésame rouge et 6,3% du sésame jaune. Mais tous les producteurs enquêtés ne produisent que du sésame blanc. La production du sésame noir et rouge est surtout pratiquée à Dosso et ses environs. Le sésame fait partie des trois spéculations principales produites dans la région avec le mil et le sorgho mais il est produit généralement en association avec d'autres spéculations notamment le mil, le sorgho, le niébé et l'arachide. C'est une culture de rente qui vient loin derrière les spéculations auxquelles il est associé dans la production. Par exemple, à la campagne agricole 2022, Tahoua a produit 53 283 tonnes d'arachide contre 4 175 tonnes de sésame.

Les producteurs peuvent être classés en trois catégories :

- Les petits producteurs qui le font en association avec d'autres spéculations comme le mil, le sorgho, le niébé, l'arachide, etc. On retrouve dans cette catégorie, les hommes et les femmes ;
- Les producteurs moyens qui font la culture en association et la production pure sur des espaces différents. Cette

catégorie est composée essentiellement d'hommes mais aussi des structures des femmes transformatrices;

- Les gros producteurs qui le font en culture pure seulement parmi lesquels se trouvent des sociétés privées qui font la production directe. Dans cette catégorie il n'y a que des hommes.

La petite production est pratiquée sur toute la région mais les moyens et gros producteurs sont surtout situés dans les bassins de production. Les espaces cultivés des producteurs estimés lors de l'enquête sont entre 3 et 217 ha par producteur dans la région selon la catégorie. dans la région. Ce sont 43,75% des producteurs interrogés qui ont déclaré avoir augmenté les superficies cultivables consacrées au sésame par rapport à l'année 2023 du fait de l'augmentation de la demande. Les quantités produites par les producteurs enquêtés se situent entre 400 et 300 000 kg en 2022, elles sont supérieures à celles des trois dernières années pour l'ensemble des producteurs du fait selon eux :

- L'augmentation des superficies et l'amélioration des rendements ;
- La volonté de producteurs de satisfaire la forte demande du marché et gagner plus d'argent ;
- Une prise de conscience des producteurs de l'opportunité que constitue le sésame ;
- Le passage de la culture en association à la culture pure du sésame.

Zones de production dans la région de Tahoua

Carte 2. Carte participative des zones de production et des marchés de la région



Source : Atelier régional participatif du 15 novembre

La carte participative élaborée lors de l'atelier régional du 15 novembre 2023 montre bien que le sésame est surtout produit dans la partie sud de la région avec quelques poches dans la partie nord du département de Tahoua (communes de Tébaram, de Afala et de Barmou). Dans la bande sud à partir de la ville de Tahoua, on distingue trois grandes zones de production du sésame:

- Au Centre-sud : Dans les communes de Badaguishiri, Illela et Tajaé du département d'Illela avec de très fortes concentrations autour de Illela, Badagusihiri, Awilkiss, Dabnou, Toubbout, et Yama;
- Au Sud-ouest : dans toutes les communes des départements de Konni et Malbaza avec de fortes concentrations autour de Guidan Iddar, Tsarnaoua, et Malbaza ;
- Au sud-est dans l'ensemble des communes du département de Madaoua.



Les espaces cultivés par les producteurs enquêtés se situent entre 1 et 4 hectares mais ils ont évolué par rapport aux trois dernières années. Les quantités produites de sésame toutes catégories confondues se situent entre 20 et 1500 kg pour les producteurs enquêtés, ce qui dénote de la faiblesse de la production par rapport à la région de Dosso.

- Les types du sésame

Dans la région de Tahoua, on cultive principalement trois types de sésame qui sont le blanc, le noir et le rouge. Dans les localités enquêtées, les sésames noir et rouge sont encore produits successivement par 75% et 66,7 des producteurs de sésame de la région contre 100% pour le sésame blanc. Mais seulement 16,6% des producteurs enquêtés produisent le sésame noir en dehors du blanc. Le choix du type de sésame à produire à Tahoua dépend de plusieurs facteurs dont :

- Le type de terre disponible : les sésames rouges et noirs sont plus produits dans les vallées alors que le sésame blanc est produit sur les terres dunaires ;
- L'accès aux semences : la semence du sésame blanc est moins accessible pour les producteurs que celles des sésames rouge et noir en terme de quantité et de prix.

A Tahoua, le sésame est plus cultivé en association avec le mil, le sorgho, le niébé ou l'arachide mais il existe aussi en culture pure dans des zones comme Tsarnawa, Guidan Ider, Badaguichi et un peu au nord à Barmou et Tébaram. Les espaces cultivés par les producteurs enquêtés se situent entre 1 et 4 hectares mais ils ont évolué par rapport aux trois dernières années. Les quantités produites de sésame toutes catégories confondues se situent entre 20 et 1500 kg pour les producteurs enquêtés, ce qui dénote de la faiblesse de la production par rapport à la région de Dosso. Toutefois, selon les données de l'atelier et de l'enquête de terrain, les proportions des producteurs, des espaces cultivables et des quantités de sésame produites ont beaucoup évolué par rapport aux trois dernières années. A Tahoua également, cette évolution est liée à la demande du marché et à l'opportunité que constitue le sésame pour les producteurs, d'avoir plus de ressources financières.

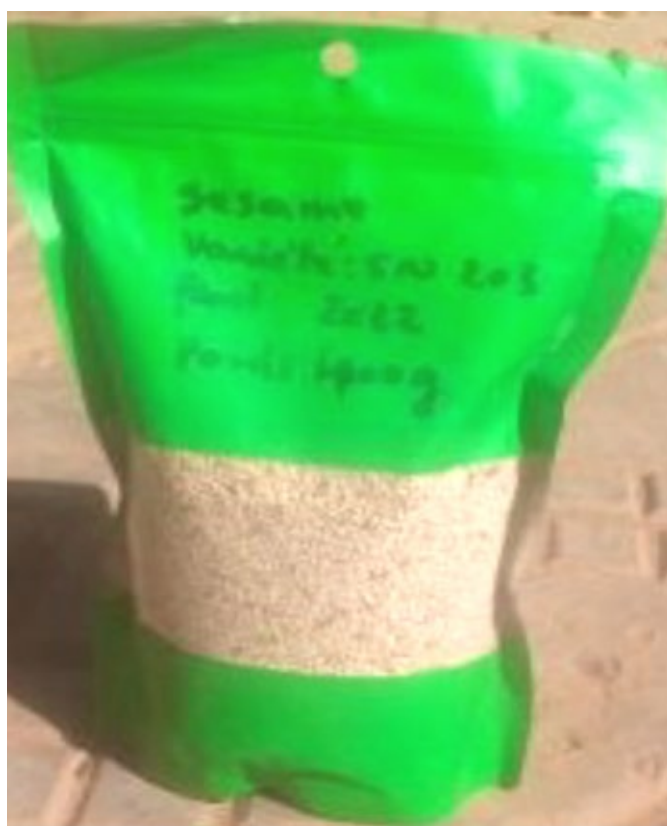
La production et la multiplication des semences

La production et la multiplication des semences au Niger passe par un processus en plusieurs étapes :

1. La déclaration	Le producteur de semence doit effectuer une déclaration à la Direction régionale de l'agriculture, de sa localité, du type de semence qu'il va produire et du nombre d'hectares qu'il va cultiver ;
2. Le suivi de la production	Les inspecteurs semenciers présents jusqu'au niveau local (commune), suivent les conditions de production de la semence ;
3. L'analyse	Après la récolte, un échantillon est prélevé pour analyser la qualité de la semence. Il existe des centres dédiés à l'analyse des semences dans chaque région, celui de Tahoua c'est Doukou Doukou et celui de Dosso est à Guechémé ;
4. La certification	La fiche de déclaration et le bulletin de l'analyse sont envoyés à la direction générale de l'agriculture) Niamey pour l'obtention d'une certification pour la semence. Les producteurs de semence affirment ne pas faire cette étape de manière systématique du fait de son coût qui fait à peu près 40 000f par tonne. Ils demandent la certification seulement lorsqu'ils ont une grosse commande et que l'acheteur l'exige ;
5. Les producteurs	Les producteurs de semence ayant effectué la déclaration sont consignés dans un annuaire national édité chaque année au niveau du Ministère de l'agriculture.

Dans les deux régions, le projet UMOCIR a formé des paysans producteurs et multiplicateurs de sésame. A Tahoua, c'est uniquement à Guidan Iddar que le dispositif de production et de multiplication de semences de sésame a été mis en place. A Dosso, ce sont principalement les sociétés agricoles privées qui produisent et multiplient les semences de sésame, mais il existe également des société coopérative qui sont dans le domaine.

Image 1. Semence de sésame blanc variété SN 203 produite par une société privée à Dosso



Cette variété est la plus produite et vulgarisée dans les deux régions.

De la production de sésame bio

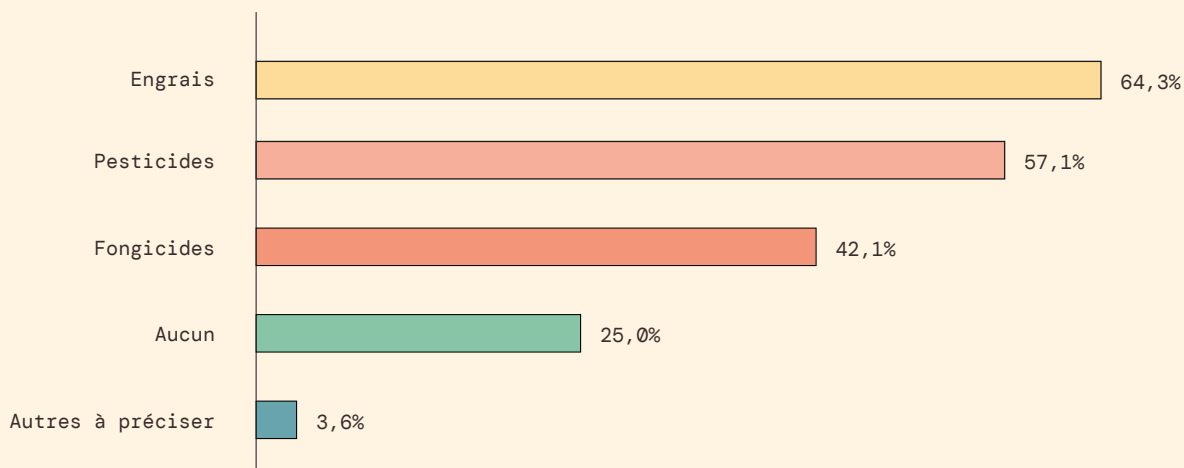
De la production de sésame bio

Les engrais chimiques, les pesticides et les fongicides sont beaucoup utilisés dans la production du sésame dans les deux régions mais 25% des producteurs affirment n'utiliser aucun produit chimique. L'usage de la fumure organique dans la production est une stratégie d'adaptation pour certains producteurs du fait de la difficulté d'accès aux engrais chimiques. En effet, 71% des producteurs ont affirmé ne pas connaître l'impact sur l'environnement des produits chimiques utilisés dans la production du sésame.

3.1.1.2. Les transformatrices

Les sésames noir et rouge étaient cultivés dans les deux régions pour la consommation locale, ils étaient généralement transformés en diverses épices divers utilisées dans les

Graphique 1. Produits chimiques utilisés dans la production



La plus grande partie de la production de sésame dans les deux régions (Dosso et Tahoua) est destinée à la vente. Les quantités utilisées dans la transformation sont très minimales, elles vont de quelques mesures à une tonne selon les structures.

mets locaux. Mais divers autres produits issus de la transformation du sésame existent dorénavant dans les deux régions : huile, savon, pommade, biscuits (ridi, louga, dakoua), farine, gâteau, supplément nutritionnel (plampy), pâtes alimentaires, épices (gabou) et tourteau. C'est une activité exercée principalement par les femmes, elles travaillent individuellement et en groupement. La plus grande partie de la production de sésame dans les deux régions (Dosso et Tahoua) est destinée à la vente. Les quantités utilisées dans la transformation sont très minimales, elles vont de quelques mesures à une tonne selon les structures. Toutes les femmes transformatrices rencontrées durant la mission terrain mènent l'activité dans le cadre de regroupements de femmes (groupement ou société coopérative) à l'exception d'une seule qui s'y consacre seule depuis 24 ans dans la région de Tahoua.

« C'est une passion et j'ai appris à le faire il y'a 24 ans de cela, j'ai formés des membres de groupements et les ONG font appels à moi pour

des formations dans la transformation du sésame presque dans toutes les régions », une femme transformatrice, Tahoua le 17/11/23.

Le nombre d'années d'expérience des femmes dans le métier se situe entre 3 et 24 ans, certaines ont débuté en apprenant auprès d'une tierce personne (membre de famille) ou à travers une formation.

Les structures citées ayant appuyé des formations dans la transformation du sésame sont :

- Fonds d'appui à la formation professionnelle et à l'apprentissage (FAFPA) ;
- Centre international pour le développement des engrais (IFDC) ;
- Organisation néerlandaise de développement (SNV) ;
- Unité de mise en œuvre du cadre intégré renforcé (UMOCIR)

Normes hygiène et qualité des produits transformés

Le contrôle de l'hygiène et de la qualité des produits agroalimentaire et des denrées d'origine végétale est assuré par ce que la Politique nationale de la qualité a appelé les services d'inspection. Ils sont essentiellement constitués de :	<ul style="list-style-type: none">• la Direction Générale de la Protection des Végétaux (DGPV) ;
	<ul style="list-style-type: none">• la Direction Générale des Services Vétérinaires (DGSV) ;
	<ul style="list-style-type: none">• l'Agence Nationale de Vérification et de Conformité aux Normes (AVCN) ;
	<ul style="list-style-type: none">• la Direction de l'Hygiène Publique et d'Education pour la Sante (DHP/EPS) ;
	<ul style="list-style-type: none">• INTERTEK ;
De manière générale, les activités d'inspection portent sur :	<ul style="list-style-type: none">• l'inspection phytosanitaire, de la qualité et du conditionnement des produits d'origine végétale; - le contrôle de conformité des produits phytosanitaires ;
	<ul style="list-style-type: none">• l'inspection zoo sanitaire, de qualité et du conditionnement des produits d'origine animale ; - l'inspection des produits agroalimentaires ;
	<ul style="list-style-type: none">• l'inspection des matériaux de construction.

Dans le cadre de l'exportation du sésame et des produits dérivés, le contrôle qualité est généralement effectué par la Direction générale de la protection des végétaux qui délivre un certificat phytosanitaire au demandeur.

Le contrôle de l'hygiène des produits transformés quant à lui est assuré par la Direction de l'hygiène publique et d'éducation pour la santé qui dispose d'une police sanitaire.

3.1.1.3. Les commerçants

Le commerce du sésame est très florissant dans les deux régions et mobilisent beaucoup d'acteurs de plusieurs catégories. On distingue :

- Les sociétés privées ;
- Les gros collecteurs ;
- Les collecteurs intermédiaires ;
- Les détaillants ;
- Les transformateurs

Les sociétés agricoles privées.

Elles ont été identifiées uniquement dans la région de Dosso, elles sont au nombre de quatre (4), la plus ancienne a été créée en 2005 et la plus récente en 2015. Elles sont des acteurs clés de la filière dans la région du fait de leur implication dans la production, la transformation et la commercialisation du sésame. Elles produisent des semences, disposent des engrais et du matériel agricole. Elles mettent ainsi à la disposition des producteurs des semences et des engrais sur la base de contrats, elles peuvent leur faire des avances financières et elles ont l'exclusivité sur leurs productions au prorata des montants et intrants qui leur ont été avancés.

Elles disposent d'un réseau de collecteurs et d'acheteurs potentiels dans la sous-région (Nigéria et Burkina Faso) et à l'international notamment en Turquie. Elles entretiennent

également des relations avec des commerçants qui les aident à écouler leur sésame lorsqu'elles ne trouvent d'acheteurs étrangers.

Les femmes transformatrices peuvent également acheter auprès de ces sociétés privées.

Les gros collecteurs

Les gros collecteurs sont des commerçants qui achètent le sésame pour des entreprises étrangères notamment nigériennes et algériennes. Le principe est que ces entreprises leur fixent un prix d'achat et mettent à leur disposition les ressources financières. Les gros collecteurs à leur tour se chargent :

- de la collecte et du stockage pour le cas de l'Algérie et c'est à l'acheteur de s'occuper du transport (les camions qui acheminent des marchandises de l'Algérie à Tahoua repartent avec le sésame) ;
- de la collecte et du transport jusqu'au magasin pour le cas du Nigeria.

Les gros collecteurs investissent leurs propres ressources dans la collecte pour avoir plus de sésame.

Les collecteurs intermédiaires

Les gros collecteurs viennent sur les marchés avec les ressources financières et les sacs vides, ce sont les collecteurs intermédiaires qui se chargent d'acheter le sésame. Ces derniers au-delà des marchés,

vont dans les maisons et à bord champ pour collecter le sésame qui est transporté le jour du marché auquel participe le gros collecteur. Ils sont les plus nombreux et à Tahoua, 90% parmi eux sont de Guidan Iddar (1ère zone de production et 1er marché de sésame de la région de Tahoua).

Dans la région de Dosso, ils travaillent aussi pour les sociétés privées et disposent pour le cas de Dogondoutchi, de magasins de stockage dans lesquels le sésame est regroupé avant d'être centralisé au siège de la société.

Les détaillants

Les détaillants du sésame identifiés sont des vendeurs en détails de céréales sur les marchés et des femmes qui en vendent dans de petits emballages dans les villages.

Les transformatrices

Elles achètent le sésame directement auprès des producteurs au niveau local ou sur les marchés ou avec les sociétés privées pour le cas de la région de Dosso.

3.1.1.4. Les transporteurs

Il n'existe pas de moyens de transport ou de transporteurs dédiés au sésame. Toutefois il existe une certaine catégorisation du transport du sésame :

- **Véhicule affrété** : les acheteurs du Nigeria viennent sur les marchés avec des véhicules immatriculés au Nigéria simplement disent-ils pour éviter les tracasseries routières à l'intérieur du

Nigéria au retour du marché ;

- **Location sur place** : certains acheteurs cherchent le moyen de transport seulement après avoir acheté du sésame. Ce sont par exemple le cas des acheteurs venus du Burkina et d'autres régions du pays ;
- **Chauffeur dédié** : les acheteurs fréquents sur les marchés ont noué des relations avec certains transporteurs selon les marchés, ils leur transportent tout ce qu'ils achètent à chaque fois ;
- **Transport en plusieurs étapes** : le sésame acheté sur le marché local est soit transporté soit directement hors du pays (le cas du Nigeria) soit acheminé en plusieurs étapes selon les circuits. Deux exemples :
 - Un collecteur achète son sésame à Badaguishiri, il l'achemine d'abord à Guidan Iddar puis de là il a un transporteur qui le lui achemine à Koni et de Koni il a un autre transporteur pour amener l'acheminer à Illela au Nigeria.

« J'évite de faire le transport direct parce que j'ai une fois perdu un sac de 65 mesures entre le marché de Badaguishiri et Illela. Il faut quelqu'un de confiance pour le transport. », Gros collecteur, Badaguishiri le 17/11/23
 - Le sésame acheté à Dogondoutchi et destiné au Nigeria est d'abord acheminé à Koni puis de Koni il est transporté à Illela ou directement sur Kano.

3.1.2. Stratégies de subsistance du groupe cible

3.1.2.1. Les producteurs

Les contraintes

La production est le maillon le plus faible de la chaîne de valeur à cause des multiples contraintes auxquelles elle fait face. Les contraintes relevées à la production lors des ateliers participatifs ont été confirmées par les producteurs dans les deux régions. Elles sont :

Au niveau de la production

- **L'insuffisance des intrants agricoles** : dans la région de Tahoua, c'est uniquement Guidan Iddar qui produit et multiplie les semences et à Dosso, les quatre sociétés privées n'arrivent pas à satisfaire les besoins des producteurs du fait de la forte demande. Les prix de l'engrais ont explosé les trois dernières années atteignant parfois jusqu'à 37 000 f cfa le sac, ce qui rend l'accès difficile aux producteurs. « *L'engrais est cher et difficile à trouver* » dit un producteur de Tahoua et « *il arrive souvent en retard* » affirme un autre de Awilkiss ;
- **Une pluviométrie instable** : la pluviométrie mal répartie ou insuffisante impacte est l'une des contraintes majeures de la production du sésame soulevée surtout dans la région de Tahoua et à Dogondoutchi dans la région de Dosso ;
- **Insuffisance des moyens financiers** : les producteurs ont deux sources principales

de financement de la production (1) les fonds propres, (2) les avances des gros collecteurs. Les prêts des structures financières décentralisées sont très peu accessibles pour eux à cause (1) de la méconnaissance des procédures d'accès, (2) du taux élevé de l'intérêt et (3) de la lenteur de la procédure.

« Les structures financières décentralisées (SFD) ont des problèmes à se refinancer. Pour accorder des crédits elles aussi prennent des crédits avec les banques. Elles peuvent prendre à un taux de 10% et venir appliquer 19% aux promoteurs. Et c'est généralement des crédits à court terme, 6 mois souvent. Dans le circuit classique des banques aussi il y a trop de lenteur. Par exemple pour celui qui a un projet pour financer la production du sésame irrigué ou sous pluie, le crédit est accordé à un moment où l'activité n'est plus opportune ». Responsable suivi évaluation FISAN, Niamey le 29/11/23.

75% des producteurs ont affirmé n'avoir jamais bénéficié d'un appui quelconque pour la production.

- **Les ennemis des cultures** : les producteurs affirment faire face aux rongeurs à la germination, puis aux insectes, aux criquets et aux oiseaux à la fleuraison. Les vents et la pluie (surtout au stade final), détruit la récolte ;
- **Non maîtrise des techniques agricoles** : la culture de sésame est une pratique nouvelle pour beaucoup de producteurs, ils se sont lancés dedans pour l'opportunité qu'elle présente. Du

coup, ils ne maîtrisent les techniques culturales, certains producteurs affirment ne pas pouvoir distinguer une semence de qualité, d'autres ne savent pas comment appliquer l'engrais.

« la difficulté c'est surtout la maîtrise des itinéraires techniques de production. Nous avons voulu faire la production irriguée mais malheureusement ça n'a pas marché, il n'y avait pas de suivi de proximité de la part des spécialistes »
Président de la Plateforme paysanne, Niamey le 30/11/23.

75% des producteurs interrogés disent ne pas avoir accès aux informations concernant de nouvelles techniques de production ;

- **Manque de matériels agricoles modernes** : les outils traditionnels ne permettent pas de produire du sésame sur de plus grandes surfaces et le matériel agricole moderne manque ;
- **Faible accès à l'information** : Il existe un dispositif de centre d'appels ou « e- Extension » qui est une initiative qui s'appuie sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication pour renforcer le conseil agricole auprès des producteurs et productrices, Ce dispositif est développé par le Réseau National des Chambres d'Agriculture du Niger (RECA) et les Chambres Régionales d'Agriculture du Niger (CRA) dans le cadre du Projet d'appui à l'agriculture sensible aux risques climatiques (PASEC). Le RECA a démarré en septembre 2017 par la mise

en place d'un Centre d'Appels pour un conseil agricole à Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéri et Zinder. L'objectif était de permettre aux acteurs des principales filières agricoles et animales de faciliter l'accès à temps réel, d'informations et de données fiables leur permettant de prendre des décisions optimales pour leurs activités de production, de stockage/conservation, de valorisation ou de mise en marché et aussi d'anticiper sur les risques agricoles. Plus spécifiquement, il s'agissait de renforcer les capacités des services nationaux publics ou privés à délivrer des données et informations utiles et utilisables par toutes les catégories de producteurs, chacune selon ses besoins spécifiques. Ce dispositif enregistre par an plusieurs milliers d'appels et messages WhatsApp de la part des producteurs. Il existe également un système d'information des prix des produits agricoles sur les marchés, un système géré par les services de l'agriculture mais qui informe seulement sur les prix pratiqués sur les marchés intérieurs alors que pour l'essentiel, les prix du sésame dépendent du marché du Nigeria. Aussi, 71% des producteurs interrogés affirment ne pas avoir accès à l'information à causes des raisons suivantes entre autres : Ignorance, pas de formation pour savoir exploiter les informations, pas membre d'une structure, moins de contact avec les techniciens agricoles, ignorance des sources fiables, le coût de la communication n'est pas à leur portée, absence de projets qui interviennent dans la localité, personne n'est venu leur en parler.

Le RECA a démarré en septembre 2017 par la mise en place d'un Centre d'Appels pour un conseil agricole à Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéri et Zinder.

Au niveau de la commercialisation

Cinq contraintes principales sont identifiées au niveau de la commercialisation du sésame ;

- **Les prix sont fixés par les acheteurs :** les producteurs n'ont aucun pouvoir sur le prix de vente du sésame que ce soit à bord champ, à domicile ou au marché. Ce sont les acheteurs qui fixent les critères pour apprécier la qualité du sésame, ce sont eux qui apprécient la qualité, et ce sont eux qui fixent le prix selon la qualité ;
- **Des prix fixés avant la production :** les sociétés privées et de grossistes du Nigeria (pour le cas du département de Gaya) qui avancent des intrants et des ressources financières fixent les prix avant même la production. Le prix reste inchangé à la récolte quelle que soit la hausse des prix. Cela amène certains producteurs à ne pas rembourser ou à ne pas rembourser avec du sésame;
- **Le problème d'écoulement du sésame :** les produits trouvent que le marché du sésame est très instable et cela comporte beaucoup de risques pour eux. « Une année j'ai produit environ 800kg de sésame, le projet (UMOCIR) m'a conseillé de ne pas vendre jusqu'à ce que le prix soit bon. La tia (mesure locale qui fait environ 2,03 kg de sésame ç la récolte) était à 1250 f cfa dès la récolte, puis elle est montée à 1 500, 2 000 jusqu'à 3 500, on m'a dit conseillé de ne toujours pas vendre, après elle est retombée jusqu'à 1 000f. L'année là j'avais perdu parce que j'ai dû vendre mon stock à perte. Il y a des années où la demande est très faible et les prix bas, celui qui attend que les prix montent perd » un producteur à l'atelier du 15 novembre de Tahoua
- **Insuffisance d'organisation :** les producteurs ne sont pas structurés en groupement ou sociétés coopératives, ils font face individuellement au marché et aux acheteurs, 85,71% ont affirmé n'être membres d'aucune structure. Ce sont le dispositif mis en place par le projet UMOCIR et les sociétés privées que certains considèrent comme les structures dont ils sont membres ;
- **Faible production :** le sésame produit est tellement faible que les producteurs ne peuvent pas travailler directement avec les acheteurs internationaux. « Nous les avons mis en contact avec nos membres qui produisent mais le problème c'est le prix. Les producteurs trouvent plus avantageux

de vendre leur sésame localement que de l'exporter car la production n'est pas très importante. Parfois les partenaires sont intéressés par des grandes quantités que les producteurs ne peuvent pas satisfaire »

Président de la plateforme paysanne.

Stratégies de subsistance

Toutes ces contraintes liées à la production et à la commercialisation du sésame auxquelles font face les producteurs les fragilisent davantage. Mais ils s'adaptent en développant des stratégies de subsistance.

- **L'association des cultures comme couverture** : l'association des cultures pratiquée par 100% des producteurs interrogés n'est pas seulement une technique agroécologique, elle est aussi une stratégie de survie en ce sens où en cultivant plusieurs spéculations sur un même espace, surtout des spéculations dont ils maîtrisent les techniques culturales et les itinéraires techniques, les producteurs se mettent à l'abri des risques associés à la culture du sésame (ennemis de culture par exemple) ;
- **L'usage de la fumure organique** : l'usage de la fumure organique dans la culture du sésame également n'est qu'une pratique agroécologique, il s'agit (1) de contourner la non maîtrise de l'application de l'engrais chimique sur le sésame (2) d'amoinrir le coût de production en utilisant une fumure produite localement et gratuite ;
- **La vente du sésame à la récolte** : la vente du sésame dès la récolte, le moment où

le prix est le plus bas ne favorise certes pas le producteur mais à Tahoua c'est une stratégie qui est développée les producteurs vendent leur sésame dès la récolte pour avoir des ressources plus conséquentes (à cause de la valeur du sésame sur le marché) et lancer la production maraichère. Cette stratégie permet au producteur de mettre à l'abri les autres céréales pour l'alimentation de la famille ou d'autres besoins éventuels ;

- **La fidélisation des collecteurs** : réserver sa production à un collecteur spécifique à chaque récolte met le producteur à l'abri de la mévente, quel que soit le prix il sait qu'il a un preneur. Nous avons vu au marché de Badaguishi, un collecteur de sésame acheter du sésame, du niébé et de l'arachide apportés en petites quantités par une femme alors qu'il n'achetait que du sésame ce jour-là, il nous a expliqué qu'il s'agissait d'une productrice fidèle qui lui vend chaque année sa production ;
- **L'usage de main d'œuvre infantile** : les producteurs utilisent les enfants pour lutter contre les criquets et les oiseaux qui attaquent leur sésame. Ils appliquent des fongicides et des pesticides contre les rongeurs et autres insectes.

Les revenus

Les producteurs interrogés ont donné des proportions de quantités de sésame produites situées entre 400 et 300 000kg dans la région de Dosso et entre 20 et 1 500kg dans la région de Tahoua. Si on considère l'évolution des prix l'année dernière, on aura les revenus suivants :

Tableau 1. Calcul estimatif des revenus des producteurs saison 2022

Quantité produite	Début de la saison		Milieu de de saison		Fin de la saison	
	Revenu Dosso	Revenu Tahoua	Revenu Dosso	Revenu Tahoua	Revenu Dosso	Revenu Tahoua
20	7 500	12 500	12 500	16 000	15 000	20 000
50	18 750	31 250	31 250	40 000	37 500	50 000
100	37 500	62 500	62 500	80 000	75 000	100 000
150	56 250	93 750	93 750	120 000	112 500	150 000
200	75 000	125 000	125 000	160 000	150 000	200 000
400	150 000	250 000	250 000	320 000	300 000	400 000
450	168 750	281 250	281 250	360 000	337 500	450 000
500	187 500	312 500	312 500	400 000	375 000	500 000
700	262 500	437 500	437 500	560 000	525 000	700 000
800	300 000	500 000	500 000	640 000	600 000	800 000
950	356 250	593 750	593 750	760 000	712 500	950 000
1 500	562 500	937 500	937 500	1 200 000	1 125 000	1 500 000
2 000	750 000	1 250 000	1 250 000	1 600 000	1 500 000	2 000 000
3 000	1 125 000	1 875 000	1 875 000	2 400 000	2 250 000	3 000 000
4 000	1 500 000	2 500 000	2 500 000	3 200 000	3 000 000	4 000 000
5 200	1 950 000	3 250 000	3 250 000	4 160 000	3 900 000	5 200 000
30 000	11 250 000	18 750 000	18 750 000	24 000 000	22 500 000	30 000 000
300 000	112 500 000	187 500 000	187 500 000	240 000 000	225 000 000	300 000 000
	Prix = 375 FCFA	Prix = 625 FCFA	Prix = 625 FCFA	Prix = 800 FCFA	Prix = 750 FCFA	Prix = 1000 FCFA

Ce tableau comparatif des prix du sésame au début, au milieu et en fin de saison 2023 dans les régions de Dosso et Tahoua, à partir des quantités produites en 2022 par les producteurs enquêtés donne une estimation des revenus selon la période et la région. Il ressort qu'en 2022-2023 le producteur de Tahoua avait bénéficié d'un prix plus compétitif et a en principe tiré plus de revenus du sésame que le producteur de Dosso. Toutefois, le producteur de Dosso a de son côté l'avantage sur les quantités produites avec des quantités allant jusqu'à 300 000 kg alors que le maximum pour Tahoua était de 1500kg.

En 2023-2024, le prix du kg est pratiquement le même pour le moment dans les deux régions.

La comparaison des prix sur les deux années montre que les prix à Tahoua restent sur la même tendance mais ceux de Dosso ont beaucoup évolué pour être au même niveau que Tahoua. Tahoua est avantagé par sa proximité avec Illela, porte d'entrée principale du sésame au Nigeria pour les deux régions mais aussi par la présence de gros collecteurs qui traitent directement avec les grosses firmes de sésame du Nigeria. A Dosso par contre, une bonne partie de la production est vendue aux sociétés privées et autres grossistes du Nigeria qui avancent les intrants aux producteurs, les prix sont minimisés à la récolte.

Tableau 2. évolution des prix en 2023

Prix du kg à la récolte en f cfa		Prix au moment de mission terrain		Prix à la fin de la mission terrain	
Dosso	Tahoua	Dosso	Tahoua	Dosso	Tahoua
600	625	700	700	800	800

Source : Données mission terrain Etude chaine de valeur

3.1.2.2. Les transformatrices

Les contraintes

Les femmes qui transforment le sésame sont le 2ème groupe le plus vulnérable dans

le maillon de la chaine de valeur du sésame. Elles sont confrontées à sept principales contraintes :

- Matière première chère : la fixation du prix du sésame par de gros

acheteurs le rend cher pour les femmes transformatrices qui financent leur activité généralement sur fonds propres. En effets, elles ont déclaré à 100% financer leur activité de transformation sur fonds propres, soit avec leurs ressources personnelles, soit avec les fonds de leur structure (coopérative).

La cherté de la matière première rend également chère les produits transformés, ce qui les rend inaccessible au consommateur local ;

- **Une production très faible** : l'absence de financement, l'insuffisance des matériels et équipements et la cherté de la matière première font selon les femmes transformatrices, que leur production est très faible ;
- **Accès difficile au marché intérieur** : la méconnaissance et la cherté de certains produits transformés du sésame rendent difficile leur écoulement sur le marché local. *« L'autre difficulté est liée à l'accès au marché car il est difficile par exemple de trouver des acheteurs sur le marché local pour un litre d'huile qui coûte 5 000f cfe. C'est seulement à l'occasion des foires agricoles qu'elles arrivent à vendre leurs produits et ces foires sont périodiques »* Président plateforme paysanne, Niamey le 30/11/23.
- **Accès difficile au marché extérieur** : l'exportation des produits transformés du sésame sur le marché extérieur plus porteur selon les femmes transformatrices est bloqué par l'absence d'une certification. D'ailleurs, les 7 femmes transformatrices sur

les 8 ont déclaré ne pas connaître les normes en vigueur dans le cadre de la transformation des produits. Les foires régionales restent la seule opportunité de vendre leurs produits à l'extérieur du pays pour celles qui ont la possibilité d'y participer ;

- **Exportation du sésame brut** : le sésame est exporté dans la sous-région, notamment au Nigeria et au Burkina Faso sans subir aucun traitement (nettoyage ou soufflage). Cela est lié à l'insuffisance voire à l'inexistence de dispositifs modernes de nettoyage/ soufflage. Les opérateurs privés ne se sont pas intéressés au domaine, ce qui oblige les exportateurs nigériens du sésame à développer diverses stratégies de subsistance ;
- **Emballages importés** : les emballages utilisés pour les produits transformés sont importés de pays de la sous-région comme le Nigeria et le Burkina Faso et elles passent parfois par des intermédiaires, ce qui les rend encore plus chers ;
- **Faible équipement** : les transformatrices affirment utiliser plus d'équipements à usage manuel *« Nous disposons d'une seule machine électrique d'extraction d'huile à Dosso, nous utilisons presque toutes une machine manuelle »*, Transformatrice, Dosso, 19/11/23. Les quelques équipements utilisés sont : ustensiles en plastique, matériel de séchage (nattes, bâches), brûleur, moulin, congélateur, gaz, un mortier, grandes

et petites tasses, planchette, van, tables, bancs, pilons, petites machines pour emballage et découpage savon, tamis, seaux, moules ;

- **Faible encadrement** : les femmes affirment avoir peu ou pas d'encadrement après la formation initiale dans la transformation du sésame.

Les stratégies de subsistance

Les femmes transformatrices pour se maintenir dans le métier ont développé certaines stratégies de subsistance :

- **Acheter le sésame à la récolte** : les structures dont elles sont membres palifient de constituer un stock à la période des récoltes où les prix sont plus abordables. « *Nous achetons au début des récoltes, au minimum une tonne de sésame pour éviter d'être confrontés à la fluctuation des prix* » Transformatrice, atelier participatif de Dosso, 19/11/23 ;
- **Collaboration entre structures de transformatrices**: les structures nouent des relations entre elles pour échanger des informations et organiser des activités ensemble. « *Nous nous forçons à travers notre groupement à nous mettre en relation avec les autres transformatrices où qu'elles soient pour que nous puissions avoir l'information de tout ce qui est agroalimentaire et arrivions à vendre nos produits grâce à des foires que souvent nous organisons entre nous.*» Femme transformatrice de Guidan iddar, 20/11/23.
- **La débrouillardise** : pour faire face à la contrainte des emballages, elles écrivent parfois tout simplement les noms des produits sur des papiers qu'elles collent à l'emballage. « *Nous travaillons avec des papiers sur lesquels nous écrivons et collons aux produits.* » Femme transformatrice de Dosso, 19/11/2023. Elles se partagent aussi les tâches de manière tournante dans le groupement pour que chaque membre maîtrise le processus de transformation. A défaut d'encadrement extérieur « *On travaille avec nos connaissances et les moyens dont nous disposons. Nous travaillons en groupement, les tâches sont partagées entre les membres : certaines extraient l'huile, d'autres s'occupent de la pâte et d'autres encore s'occupent de la friture pour les biscuits par exemple* » Femme transformatrice de Dosso, 19/11/23. Et pour mieux gérer la cherté du sésame, elles achètent quelques mesures au fur et à mesure qu'elles vendent les produits transformés ;
- **Soufflage manuel et réadaptation des machines** : Les exportateurs nigériens du sésame sur le marché international utilisent la main d'œuvre féminine pour le nettoyer ou utilisent des machines destinées au nettoyage d'autres produits (soja et maïs notamment). Des machines qui peuvent donner jusqu'à 90% de niveau de pureté de sésame alors que le niveau minimum de pureté exigé est de 98% pour l'exportation à l'international, A Dosso, les entreprises privées utilisent des machines réadaptées pour souffler le sésame.



Le premier constat est que les femmes ont des difficultés à déterminer les quantités de sésame qu'il faut pour extraire un litre d'huile et pour fabriquer du savon. Leur produit phare c'est l'huile, puis vient le savon et les biscuits sont produits en quantité pour être vendu sur le marché local.

Les revenus

Concernant les transformatrices, nous avons effectué une étude de cas autour d'une coopérative de la région de Dosso. Le premier constat est que les femmes ont des difficultés à déterminer les quantités de sésame qu'il faut pour extraire un litre d'huile et pour fabriquer du savon. Leur produit phare c'est l'huile, puis vient le savon et les biscuits sont produits en quantité pour être vendu sur le marché local. Elles ont du mal à estimer leur revenus par rapport à tous ces produits mais elles estiment avoir gagné un montant de quatre cent mille (400 000f) francs en 2022 qu'elles considèrent comme une année moyenne et jusqu'à huit cent mille (800 000f) francs cfa en 2021 qu'elles considèrent comme bonne année. La bonne année c'est lorsque leur coopérative participe à des foires au niveau national comme le Sahel, le SAFEM ou aux niveaux régional et international.

Si l'on considère le revenu de la bonne année qui est de huit cent mille francs

(800 000f) cfa par rapport aux 45 membres de la coopérative, chaque membre gagnerait 17 800f cfa l'année en bonne année et seulement 8 900f cfa en année moyenne, ce qui est dérisoire par rapport aux revenus gagnés par les producteurs. En plus, tous les revenus ne sont pas partagés entre les membres du groupement, ils sont réinvestis pour assurer la continuité de l'activité. Mais au-delà des ressources financières, les produits de transformation contribuent également au renforcement nutritionnel dans les ménages des femmes transformatrices.

3.1.3. Vue d'ensemble du système de marché

Le système de marché de sésame implique très peu d'acteurs, il s'agit comme décrit tout haut des producteurs, des commerçants qui sont de plusieurs catégories, des transformatrices et des transporteurs. Le système est organisé de manière différente au niveau des deux régions.

Figure 1. Vue d'ensemble du système de marché de sésame Dosso

JOUEURS

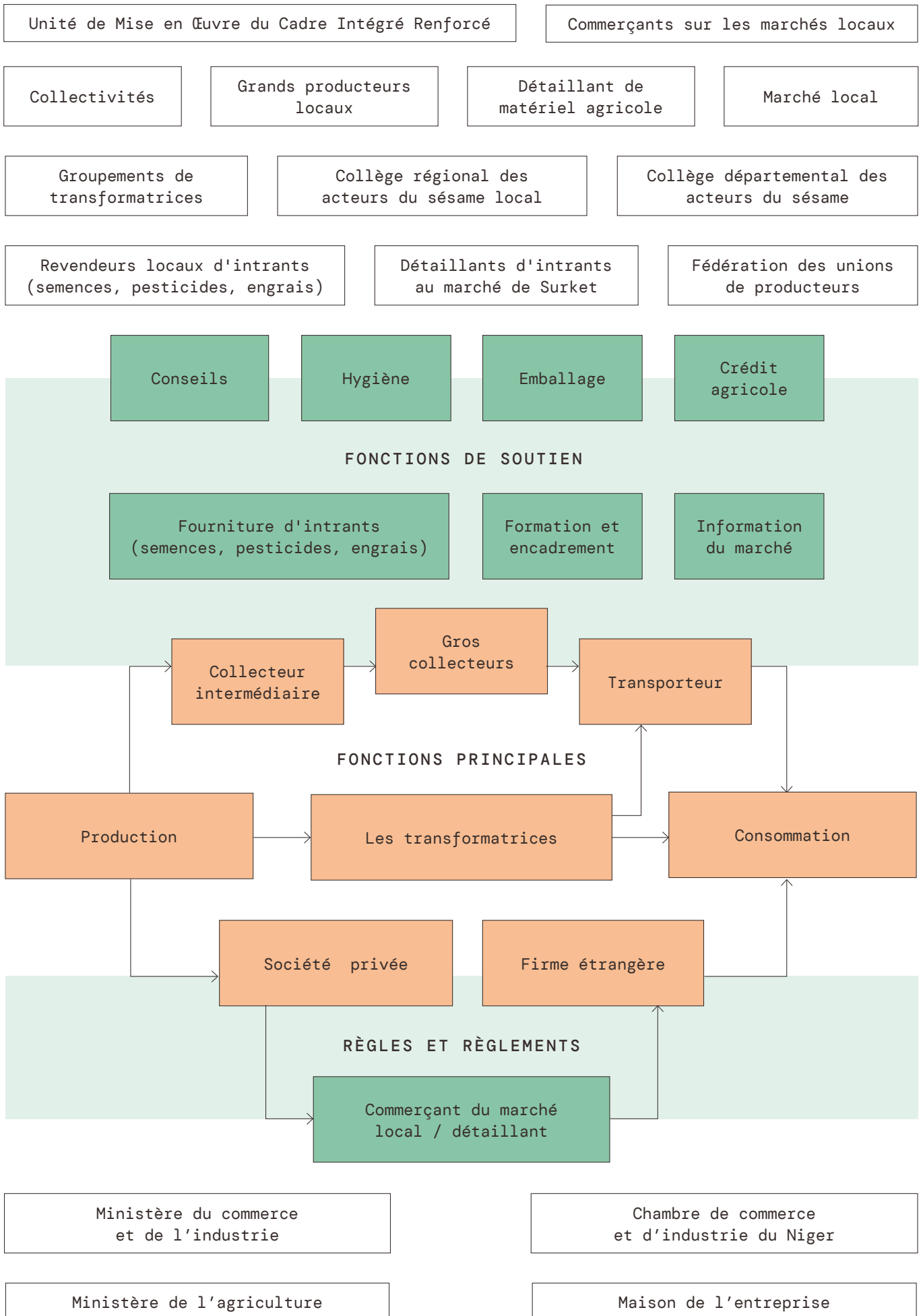
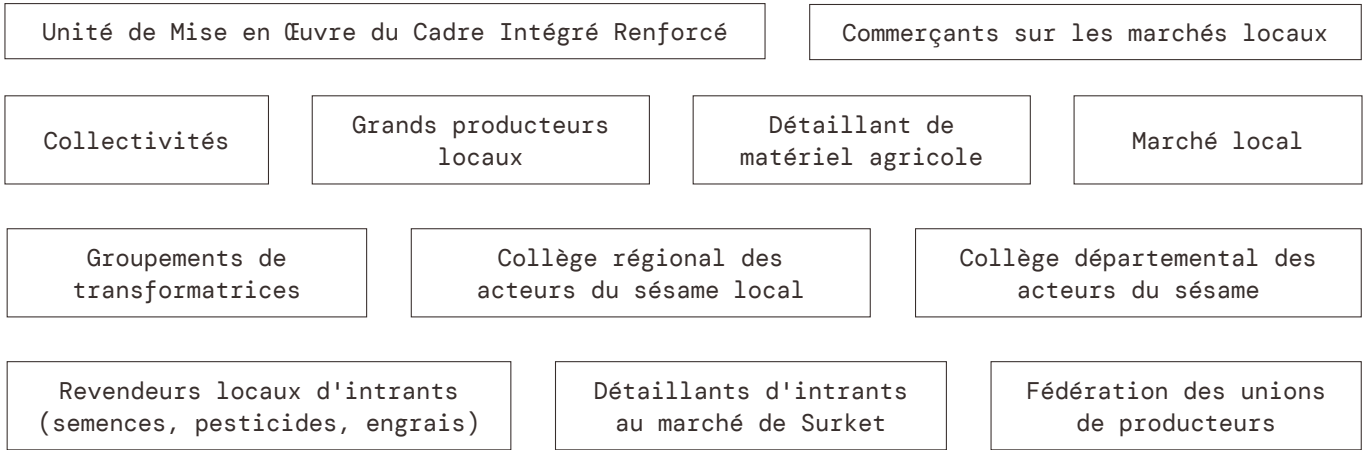


Figure 2. Vue d'ensemble du système de marché de sésame Tahoua

JOUEURS



Conseils

Hygiène

Emballage

Crédit agricole

FONCTIONS DE SOUTIEN

Fourniture d'intrants (semences, pesticides, engrais)

Formation et encadrement

Information du marché

Collecteur intermédiaire

Gros collecteurs

Transporteur

FONCTIONS PRINCIPALES

Production

Les transformatrices

Consommation

RÈGLES ET RÈGLEMENTS

Ministère du commerce et de l'industrie

Chambre de commerce et d'industrie du Niger

Ministère de l'agriculture

Maison de l'entreprise

3.1.3.1. Importance du système de marché

Les chiffres officiels de la production du sésame sur les trois dernières années (2020, 2021, 2022) montrent une évolution linéaire des superficies exploitées et des quantités produites dans la région de Dosso et une évolution en dents de scie tant au niveau des superficies cultivées que des quantités produites dans la région de Tahoua.

Par contre, par rapport à l'exportation, les chiffres officiels ne reflètent vraisemblablement pas la réalité de l'importance du système de marché de sésame au Niger. En effet, les statistiques de la Direction du commerce extérieure du Ministère du commerce sur l'exportation du sésame les 5 dernières années donnent les chiffres suivants :

Tableau 3. superficies cultivées, rendement et production de sésame 2020-2022

Année	Variable	Niveau national	Région Dosso	Région Tahoua
2020	Superficie	171170	2051	7408515
	Rendement	515	573	568
	Production	88189	1175	4209
2021	Superficie	205040	2426	8478
	Rendement	413	523	282
	Production	84675	1269	3269
2022	Superficie	214652	2463	7613
	Rendement	485	585	548
	Production	104088	1441	4175

Alors qu'en 2022, trois sociétés agricoles privées de la région de Dosso ont à elles seules vendu cent quarante-six tonnes et demi (146,5) soit 146 500kg. Même si on considère qu'ils ont vendu les 146 500kg en début de saison de commercialisation, c'est à 375f le kg, elles auraient totalisé à elles seules cinquante-quatre millions neuf cent trente-sept mille cinq cent francs (54 937 500f) alors que le montant annoncé à la chambre de commerce est de cinquante-six millions cinq cent soixante-dix mille francs (56 570 000f) cfa. Si ces sociétés avaient vendu leur sésame en fin de saison de commercialisation au prix de 750f le kg, elles auraient gagné à elles seules la somme de 109 875 000f cfa, pratiquement le double du montant annoncé par la Direction du commerce extérieur.

Les chiffres au niveau régional également ne reflètent pas la réalité du sésame vendu sur les marchés parce que durant toute la mission terrain, nos équipes n'ont rencontré aucun agent de l'Etat ni des collectivités ni de l'Institut national de la statistique qui collecte les informations dans les informations.

Par contre, nous avons fait de grands constats qui montrent l'importance du système de marché de sésame dans les deux régions :

1) Il existe dans tous les marchés de la région de Tahoua visités par équipes, un espace dédié à la vente du sésame avec des stands des collecteurs ;

Image 2. Stand d'un collecteur intermédiaire sur le marché de Guidan Iddar...



- 2) Le prix du sésame en cette période qu'on peut considérer comme début de la saison de commercialisation parce que certains producteurs n'avaient même pas encore récolté leur sésame. La tia (2kg minimum en ce moment) de sésame coûtait 1250f le 16 novembre 2023 sur le marché de Badaguishiri (soit 625f le kg) alors que le sac de 50kg de mil se vendait à 15 000f (soit 300f le kg) ;
- 3) Nous avons suivi quelques gros collecteurs durant la mission terrain pour avoir les quantités achetées par marché :

Tableau 5. Suivi des gros collecteurs sur les marchés hebdomadaires de Tahoua

Jour	Marché hebdomadaire	Nombre de sacs de 50 tia (100kg) achetés
16/11/23	Badaguishiri	207
17/11/2023	Dabonga et Zoraré	30
18/11/23	Malbaza	250
	Dabnou	120
19/11/22	Faska (fréquenté par un seul des gros collecteurs suivis)	15
20/11/223	Toubbout et Tchourout	100
20/11/23	Tsarnaoua	180
21/11/23	Duidan Iddar	260
Total		1162

Source : Mission terrain étude chaîne de valeur

On totalise ainsi plus de cent tonnes (116,2t) achetées uniquement par les grossistes que nous avons suivi et qui achetaient pour l'exportation sur le Nigeria. Il s'agit là juste de quelques marchés hebdomadaires parmi les marchés hebdomadaires de la région identifiés lors de l'atelier.

4) il existe une forte compétition entre les collecteurs pour acheter le sésame sur le marché. Nous avons assisté sur le marché de Guiddan Iddar à des collecteurs se ruant sur un paysan qui portait du sésame de moins de 10kg qu'il était venu vendre sur le marché ;

5) l'augmentation des espaces cultivables : plus de 50% des producteurs dans les deux régions ont affirmé avoir augmenté leurs espaces cultivables pour le sésame par rapport aux trois dernières années.

3.1.3.2. Côté de la demande

Les chiffres officiels de la production du sésame sur les trois dernières années (2020, 2021, 2022) montrent une évolution linéaire des superficies exploitées et des quantités produites dans la région de Dosso et une évolution en dents de scie tant au niveau des superficies cultivées que des quantités produites dans la région de Tahoua.

Par contre, par rapport à l'exportation, les chiffres officiels ne reflètent vraisemblablement pas la réalité de l'importance du système de marché de sésame au Niger. En effet, les statistiques de la Direction du commerce extérieure du Ministère du commerce sur l'exportation du sésame les 5 dernières années donnent les chiffres suivants :

La demande de sésame concerne surtout le sésame blanc destiné au marché international. Les sésames noir et rouge destinés au marché local sont moins demandés et les prix sur le marché indiquent cette différence. En effet, alors que la tona du sésame blanc se vendait à 1 250 f cfa sur le marché de Badaguishiri, celle du sésame était à 750f cfa.

La demande est très forte selon les producteurs mais la saison de commercialisation qui implique les producteurs est estimée seulement à quatre (4) mois. Après c'est la spéculation entre gros collecteurs et acheteurs internationaux.

Les exigences du marché en matière de qualité rapportées par les producteurs sont :

- Le sésame blanc ;
- Le taux de pureté : il est apprécié par le taux de sable dans le sésame.

Durant la saison de commercialisation, les prix fluctuent en fonction de la

demande, en 2022-2023 le prix du kg de sésame blanc a évolué de 375f à 750f dans la région de Dosso sur toute la saison de commercialisation alors qu'en 2023-2024, il a commencé à 600f et a évolué à 800f en moins de deux semaines.

La récolte commence généralement en fin septembre-début octobre selon les zones dans les deux régions et le sésame commence à se retrouver sur le marché en milieu octobre. Mais les grosses quantités commencent à arriver sur les marchés en début novembre pour évoluer progressivement jusqu'en fin décembre-début janvier. A partir de janvier, le sésame devient très rare sur les marchés et les prix plus élevés. Les prix vont continuer à évoluer jusqu'à la période d'achat des semences par les producteurs.

3.1.3.3. Côté de l'offre

L'offre est très faible par rapport à la demande sur les marchés locaux, « Nous sommes parfois obligés de retourner avec notre argent ou de le distribuer aux collecteurs intermédiaires pour rechercher dans les villages parce que nous n'arrivons pas à avoir les quantités que nous voulons sur le marché » Gros collecteur sur le marché de Badaguishiri, 16/11/23. Badaguishiri est pourtant le 2ème plus important marché de sésame de la région de Tahoua. Ce sont de petites quantités que les gros collecteurs arrivent à mobiliser par marché :

Tableau 6. quantités de sésame achetées par des gros collecteurs

Jour	Marché hebdomadaire	Nombre de sacs achetés par gros collecteurs						
		Coll. A	Coll. Z	Coll. M	Coll. S	Coll. Sd	Coll. Zo	Autres
16/11/23	Badaguishiri	60	12	63	6			63
17/11/2023	Dabonga et Zoraré			9				21
18/11/23	Malbaza	30		29				166
	Dabnou		15	25				80
19/11/22	Faska (fréquenté par un seul des gros collecteurs suivis)		15					
20/11/223	Toubbout et Tchourout	18		21	10	14		37
	Tsarnaoua	30		27	15	10	20	78
	Duidan Iddar 260	50	27	55	23	30		75
Total		188	69	204	107	54	20	520

Source : Mission terrain étude chaîne de valeur

Le collecteur A disait être venu au marché de Badaguishiri le 16/11/23 avec la somme de huit millions (8 000 000f) de francs cfa, il a pu seulement acheter 60 sacs à trois millions sept cent cinquante mille (3 750 000f) francs cfa. Au marché de Dabnou, un gros collecteur venu du Nigeria était venu avec la volonté d'acheter dix (10) tonnes mais jusqu'en fin de matinée il n'avait pas eu un seul sac.

3.1.3.4. Tendances du système de marché

L'augmentation des espaces cultivables par les producteurs de sésame, le taux important de producteurs de sésame par rapport aux producteurs agricoles des localités enquêtées, la forte demande constatée sur les marchés montrent une évolution positive du système de marché du sésame.

Tableau 7. proportion des producteurs de sésame par rapport aux producteurs agricoles des localités

Commune	Village	Pourcentage des producteurs de sésame par rapport aux producteurs agricoles de la localité
Tsernaoua	Tsernaoua	21%-30%
Badaguishiri	Badaguishiri	21%-30%
Yelou	Malgorou	21%-30%
Bana	Hankoura	81%-90%
Bana	Bana	61%-70%
Yelou	Garin Ahoua	41%-50%
Dogondoutchi	Dodondoutchi	41%-50%
Yelou	Kouachi	71%-80%
Kalfou	Tsinkaki	31%-40%
Tajae	Awilikiss	41%-50%
Malbaza	Guidan Ider	51%-60%
Tajae	Tajae	11%-20%

Source : Mission terrain étude chaîne de valeur

Au vu de l'engouement constaté sur le terrain notamment dans les marchés, il est fort probable que les pourcentages des producteurs continuent à progresser dans ces localités visitées et dans d'autres encore les années à venir.

3.1.3.5. Compétitivité du système de marché

La filière sésame malgré toutes les contraintes liées à la production (ennemis

de culture, faiblesse voire absence de financement, difficulté d'approvisionnement en engrais, insuffisance des semences, etc) et à la transformation (problème d'équipements, cherté de la matière première, difficulté d'écoulement des produits, etc.), permet aux acteurs des différents maillons de gagner des ressources substantielles comparativement aux autres produits agricoles. les producteurs interrogés ont affirmé à 82,15% vendre leur production à la récolte,

10,70% entre 30 et 50 jours après la récolte et seulement

7,15% attendent pour voir les meilleurs prix avant de vendre leurs productions. Mais 57,1% ont affirmé obtenir un meilleur prix même s'ils vendent à la récolte.

Cependant, comme le montre le tableau de calcul comparatif des revenus au point 1.2, la compétitivité est liée à plusieurs facteurs dont structurels (acteurs en présence et organisation), fonctionnels (fonctionnement du système de marché), stratégiques (proximité avec les acheteurs extérieurs). Ce sont ces facteurs entre autres qui font que les producteurs de Tahoua peuvent avoir les meilleurs prix à la même période par rapport aux producteurs de Dosso.

3.1.3.6. Opportunités

Le système de marché du sésame blanc notamment, présente au Niger en général et dans les régions de Tahoua et Dosso en particulier, de réelles opportunités dans le futur pour tous les acteurs des maillons de la chaîne du :

- Il est à ses débuts : Les producteurs ne maîtrisent pas encore les techniques culturales, les circuits de production, n'ont pas assez d'information sur le marché, etc.
- Il est appelé à se développer davantage : la demande est très forte mais l'offre est très faible ;
- Il représente une niche fiscale pour les collectivités et l'Etat : la prise de

conscience progressive des collectivités de l'opportunité qu'il représente amène les collectivités à s'y intéresser petit à petit et elles pourraient s'y investir davantage pour développer la filière ;

- Chacune des deux régions partage une longue frontière avec le Nigeria et une proximité relative avec Niamey et le Burkina Faso d'où viennent de gros acheteurs.

3.1.3.7. Conclusion

Les opportunités qu'offre le sésame aux acteurs des différents pourraient amener de gros investisseurs privés à s'y intéresser à le financer la filière et amener l'Etat et les collectivités à s'y investir davantage en structurant le système de marché, en instituant des règles ou en les faisant respecter, etc. Ainsi, les actions conjuguées des acteurs va donner au sésame une valeur ajoutée au niveau local au lieu de l'exporter et de le transformer ailleurs. Les producteurs en obtiendront les meilleurs prix, les transformatrices auront davantage de moyens et d'opportunité d'accès au marché extérieur.

3.1.4. Pertinence du système de marché pour le groupe cible

Le système de marché du sésame offre des opportunités d'accéder à des revenus supplémentaires et conséquents pour les acteurs du maillon de la production notamment et leur permet de satisfaire certains besoins.

3.1.4.1. Participation du groupe cible au système de marché

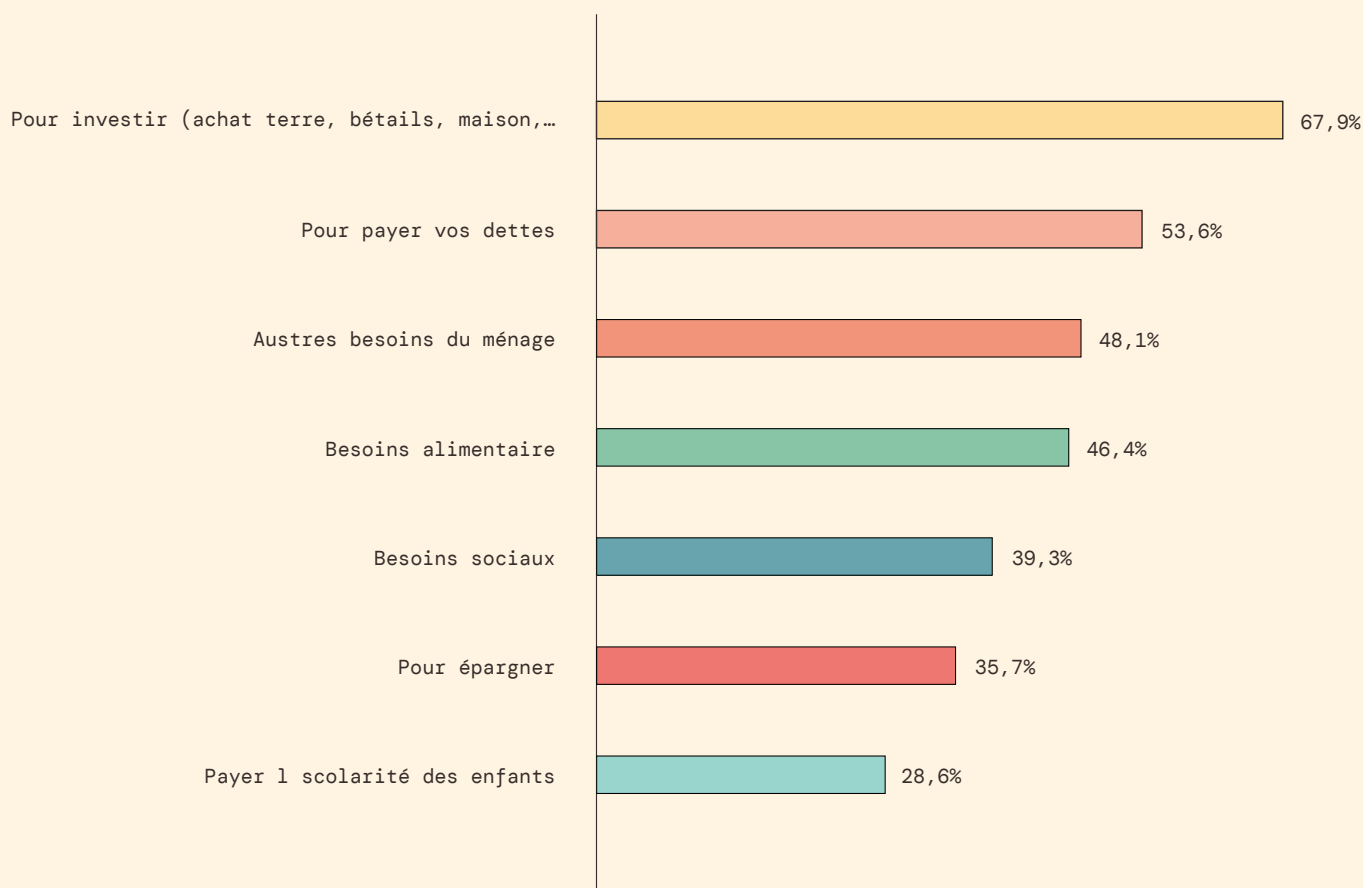
La forte proportion des producteurs de sésame parmi les producteurs agricoles des localités enquêtées (entre moins de 10% et 90% selon les localités) et le nombre moyen des membres de ménages participant à la production du sésame chez les producteurs enquêtés qui est de 5 (incluant les femmes et les jeunes), favorisent une participation importante de groupes sociaux défavorisés dans le système de marché du sésame.

3.1.4.2. Opportunités pour le groupe cible dans le système de marché

Le système de marché permet ainsi aux groupes défavorisés qui y participe de satisfaire des sociaux et alimentaires et de renforcer leur autonomie. 96,4% de la production est vendue et utilisée pour satisfaire divers besoins des ménages, 28,6% sont utilisés pour la consommation dans les ménages et 7,1% pour la transformation.

Les revenus issus de la vente du sésame sont utilisés pour satisfaire plus besoins suivants.

Graphique 2. L'usage des revenus issus de la vente du sésame par les producteurs



3.1.4.3. Obstacles à l'entrée dans le système de marché pour le groupe cible

Il n'y a pas d'obstacles à la participation de quelques groupes que ce soit dans le système de marché, mais il existe des contraintes liées à l'insuffisance voire au manque de ressources financières des producteurs et des transformatrices et à la faiblesse des compétences notamment.

Conclusion

Le système de marché du sésame mobilise beaucoup d'acteurs locaux notamment dans la production et la commercialisation mais aussi un peu dans la transformation. Les tendances actuelles du système de marché du sésame qui montrent une certaine croissance de la demande et un engouement des acteurs locaux à satisfaire cette demande va davantage renforcer les acteurs participants au système et impliquer des acteurs nouveaux. La perspective de croissance est surtout plus forte du côté de la production du sésame qui mobilise déjà en moyenne 5 personnes par ménage et parfois jusqu'à 90% des producteurs agricoles dans certaines localités.

3.1.5. Pertinence du sous-secteur pour l'environnement

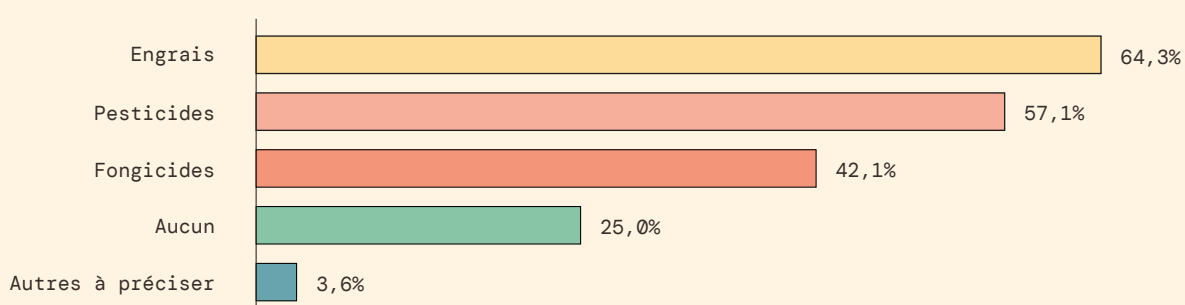
La volonté de producteurs d'utiliser plus d'espaces pour la culture du sésame en les augmentant et l'usage massifs de produits chimiques fertilisant ou pour lutter contre les ennemis de culture dans la production, impactent indéniablement l'environnement.

Le problème est surtout que, 71% des producteurs ont affirmé ne pas savoir l'impact de l'usage de ces produits sur l'environnement.

Par contre, parallèlement, ils utilisent des pratiques agroécologiques dans la production comme l'usage de la fumure organique, l'association des cultures et les biopesticides.

Les effets du changement climatique comme la rareté et la mauvaise répartition des pluies et les vents sont cités par les producteurs parmi les grandes contraintes auxquelles ils font face.

Graphique 3. usage des produits chimiques par les producteurs



3.1.6. Potentiel d'intervention

Plusieurs facteurs peuvent être considérés comme des potentiels pour une intervention future :

- La chaîne de valeur du sésame est boostée par la demande : au vu des constats sur le terrain il y a une forte demande que la production locale n'arrive pas à satisfaire ;
- La disponibilité des terres cultivables et favorables à la production du sésame ;
- L'intervention du projet UMOCIR 2019-2022 dans les régions qui a contribué à :
 - La structure des acteurs sur les différents maillons de la chaîne de valeur du sésame avec la mise en place de collèges département de la filière ;
 - Renforcement des capacités en matière d'équipements, de techniques de production, de transformation et de gestion des acteurs principaux de la chaîne de valeur ;
 - Renforcement du système de marché avec la construction de magasins et la mise en relation;
 - La présence d'acteurs de soutien actifs autour de la production et de la commercialisation (service de l'agriculture, FAFPA, Plateforme paysanne, CRA, sociétés agricoles privées, ONG locales et autres partenaires) ;
- La disponibilité des collectivités à accompagner les acteurs de la filière ;
- La disposition de l'Etat à promouvoir la filière au Niger ;
- Un grand potentiel de production de semences accompagné d'un dispositif technique d'appui-conseil pour la production et la certification des semences ;
- Le sésame tend à être une culture de rente de premier plan par rapport à l'oignon (Tahoua) et l'arachide (Dosso) du fait qu'il y a une forte demande sur le marché, qu'il a moins d'exigences et qu'il a l'avantage d'être conservé dans la durée.



Tableau 8. Structures de soutien des acteurs de la chaîne de valeur

Niveau	Partenaire	Rôle joué dans la chaîne de valeur sésame
National	FISAN	Financement des investissements agricoles
	Direction du commerce extérieur	Définition des normes, mise en relation, accompagnement et encadrement
	Plateforme paysanne	Mise en relation, accompagnement et encadrement
Région Dosso	Chambre de commerce	Encadrement, vulgarisation, définition des normes, commercialisation, financement, développement organisationnel, recherche
	UMOCIR	Développement organisationnel, financement, encadrement,
	Agence de promotion du conseil Agricole.(DR/APCA)	Définition de normes, financement, développement organisationnel, recherche, encadrement
	Direction régionale de l'agriculture	Encadrement
	Direction régionale de l'enseignement professionnel	Encadrement
	Direction Régionale d'environnement	Encadrement, vulgarisation, définition des normes
	Maison de l'entreprise Dosso	Encadrement, vulgarisation, développement organisationnel, définition de normes, recherche, financement, commercialisation
	FAFPA	Financement
	CRA	Développement organisationnel, encadrement, définition de normes, financement
	Direction régionale du commerce et de l'industrialisation	Commercialisation, développement organisationnel
	ONAHA	Encadrement, vulgarisation, définition de normes, commercialisation, financement, développement organisationnel
	Service environnement	Encadrement, vulgarisation, développement organisationnel
	Agriculture	Encadrement, développement organisationnel, définition des normes, commercialisation, vulgarisation, recherche, financement
	Agriculture	Encadrement, vulgarisation, développement organisationnel
	Environnement	Vulgarisation
Fédération Moriben	Encadrement, développement organisationnel	

Niveau	Partenaire	Rôle joué dans la chaîne de valeur sésame
Région Tahoua	Direction régionale de l'agriculture	Encadrement, développement organisationnel
	Chambre de commerce et d'industrie du Niger	Encadrement, vulgarisation, définition des normes, commercialisation, développement organisationnel
	Direction régionale du commerce	Encadrement, vulgarisation, définition des normes, commercialisation, financement, développement organisationnel
	CRA	Encadrement, vulgarisation, développement organisationnel
	Direction régionale de l'environnement	Encadrement

Source : Mission terrain Etude chaîne de valeur

Les principaux acteurs de soutien des producteurs et des transformatrices sont des structures de l'Etat comme le démontrent les partenaires cités dans le tableau ci-dessus

Les principaux acteurs de soutien des producteurs et des transformatrices sont des structures de l'Etat comme le démontrent les partenaires cités dans le tableau ci-dessus. Ce sont des acteurs qui interviennent généralement avec l'appui d'autres partenaires, ce sont donc des acteurs d'interface entre les partenaires et les producteurs et les transformatrices. Il y a ensuite les sociétés faitières dont entre autres la Fédération des unions de groupements paysans du Niger (UGPN Mooriben) et la fédération des coopératives mariachères du Niger (FCMN Niya) également appuyés par d'autres partenaires. L'implication des structures étatiques ainsi que les sociétés faitières du fait de leur proximité et leur présence permanente au niveau opérationnel, peuvent assurer une durabilité des actions d'une intervention.

Le dispositif des collèges mis en place par le Projet UMOCIR n'est pas du tout fonctionnel sur le terrain du fait d'un accompagnement et encadrement de proximité que les structures étatiques et les organisations faitières pouvaient assurer.

3.2. Systèmes de marché et contraintes

Le système de marché du sésame dans les deux régions est structuré comme le montre les figures au point 3.1.3., autour d'un marché central qui remplit de fonctions de base autour duquel gravitent des acteurs qui assurent des fonctions de soutien ou de réglementation.

3.2.1. Structure du système de marché de base

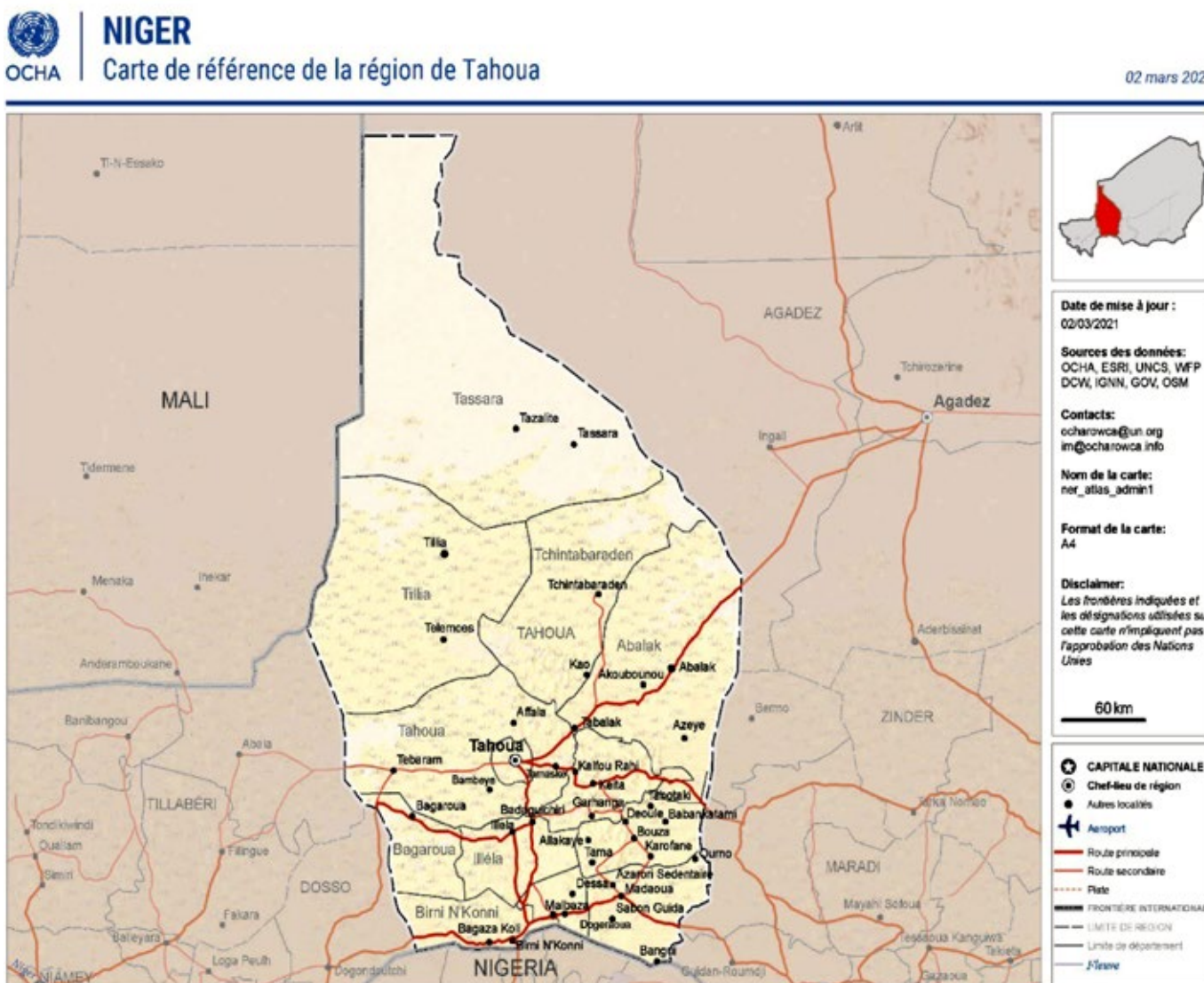
Le marché central est structuré en trois grands pôles : le pôle de la production, le pôle de la commercialisation et le pôle de la transformation.

Le pôle de production est structuré en grandes zones de production et le pôle de commercialisation autour de gros

marchés locaux couplés dans certains cas à de grandes zones de production ou à des positions stratégiques. Les cartes participatives élaborées lors des ateliers participatifs de Tahoua et Dosso font ressortir les grandes zones de production et les 10 plus gros marchés de sésame dans chaque localité (réf. 3.1.1.1.)

3.2.1.1. Localisation géographique du système de marché central

Carte 3: Localisation du système de marché central Tahoua



Le marché centrale est situé dans l'ensemble des départements de la région tant du point de vue des zones de production que des pôles de commercialisation

Dans la région de Tahoua, le marché centrale est situé dans les départements de Tahoua, Keita, Bouza, Illela, Konni, Malbaza et Madaoua avec une très forte

concentration des zones de production et des pôles de commercialisation dans les départements de Illela, Konni, Malbaza et Madaoua.

Carte 4: localisation du système de marché central de Dosso



Dans la région de Tahoua, le marché centrale est situé dans l'ensemble des départements de la région tant du point de vue des zones de production que des pôles de commercialisation. Toutefois,

les départements de Dogondoutchi, de Gaya et Djoundjou profitent plus de leurs proximités avec le Nigeria sur le plan commercialisation.

3.2.1.2. Carte du système de marché de base

Carte 6: Système de marché de base Tahoua



Les grandes zones de production sont :

- 1) Au Centre-Est : la bande allant de Djoundjou au sud à Falwal au nord, incluant Guechémé, Tsibiri, Boureimi, Kéché, Koré Mairouwa Sakadamna ;
- 2) Au sud, la zone couvrant Gaya, Bana, Bengou, Yelou et Bela ;
- 3) Au sud-ouest, la zone incluant Falmey, Guilladjé et Sambera ;
- 4) A l'ouest, la zone allant de Kara au centre à Yeda au nord incluant Birnin Gaouré, Kiota, Harikanassou, Garantchédey, Daytadji, et Yéni.

Les 10 gros marchés de sésame sont :

1. Dogondoutchi, 2. Sambera, 3. Hankoura,
4. Djoundjou, 5. Birni Gaouré, 6. Yeda, 7. Kardjibangou, 8. Mokko, Daytadji, 10. Botokko.

Carte 6: Système de marché de base Tahoua



Les grandes zones de production sont :

- 1) Au Centre-sud : Dans les communes de Badaguishiri, Illela et Tajaé du département d'Illela avec de très fortes concentrations autour de Illela, Badagusiheri, Awilkiss, Dabnou, Toubbout, et Yama;
- 2) Au Sud-ouest : dans toutes les communes des départements de Konni et Malbaza avec de fortes concentrations autour de Guidan Iddar, Tsarnaoua, et Malbaza ;
- 3) Au sud-est dans l'ensemble des communes du département de Madaoua.

Les 10 gros marchés de sésame sont :

1. Guidan Iddar, 2. Badaguishiri, 3. Bangui, 4. Malbaza, 5. Dabnou, 6. Tchourout, 7. Jataka, 8. Toubbout, 9. Awilkiss, 10. Ourno.

Les relations formelles basées sur des contrats existent surtout entre les sociétés agricoles privées et les producteurs

3.2.1.3. Relation entre les principaux acteurs du système de marché

Les relations entre les principaux acteurs du système de marché sont :

- Les gros collecteurs pour le Nigeria qui prennent la plus grande partie du sésame des deux régions sont dans une relation permanente avec les firmes exportatrices du Nigeria mais les contrats sont renouvelés chaque année. Ils entretiennent également des relations permanentes avec les collecteurs intermédiaires mais il n'existe pas de contrats formels entre eux. Les gros collecteurs peuvent recruter de nouveaux collecteurs intermédiaires selon les saisons et selon leurs besoins. Ils ont enfin des relations directes avec des producteurs dans le cadre de contrats de production dont les termes sont informels mais acceptés par tous ;
- Les sociétés agricoles privées entretiennent des relations avec les producteurs, les transformatrices, des ONG et les acheteurs extérieurs ;
- Les collecteurs intermédiaires sont en relation avec les producteurs et les transporteurs ;

- Les producteurs sont en relation avec les transformatrices, les vendeurs détaillants de d'intrants et matériels agricoles, les transporteurs, les organisations faitières, les consommateurs ;
- Les femmes transformatrices sont en relation entre elles, elles ont également des relations avec les consommateurs, des structures d'encadrement.

Les relations entre les acteurs de la chaîne sont de deux types : formel et informel. Les relations formelles basées sur des contrats existent surtout entre les sociétés agricoles privées et les producteurs. Mais l'essentiel des relations entre les acteurs de la chaîne de valeur du sésame sont informelles.

3.2.2. Principales fonctions et règles du marché

3.2.2.1. Description du système de marché

Le système du marché est structuré autour d'un système de marché central qui remplit les fonctions essentielles et des services d'appui qui jouent les fonctions de support et d'édiction et de contrôle des règles.

3.2.2.2. Système de marché central

Tableau 9. Description du système de marché central

Étape dans le système de marché principal (par exemple, offre, traitement, demande)	Joueurs/acteurs	Comment fonctionne-t-il (fonctionne-t-il de manière efficace et satisfaisante) ? Aussi bien pour les femmes que pour les hommes ?
Offre	Producteurs, les entreprises agricoles de production.	<p>De manière générale, l'offre sur le marché est assurée par les producteurs traditionnels exploitant des petites superficies. Selon les constats sur le marché notamment avec l'observation participante, il est noté que l'offre est loin de satisfaire les besoins du marché. C'est pourquoi, les prix grimpent très facilement et les demandeurs rivalisent de stratégies sur les marchés pour avoir le contrôle de l'offre. Il faut aussi noter que l'importante partie de l'offre est assurée par les hommes même si on trouve quelques femmes qui produisent du sésame dans leur champ d'exploitation à travers la pratique de culture associée.</p> <p>Pour les entreprises agricoles, l'offre est assez importante du fait qu'elles disposent d'un capital assez important qui leur permet de produire elles-mêmes et de financer d'autres producteurs notamment en intrants agricoles. Les producteurs financés leur vendent directement leur production selon des modalités convenues au départ.</p>
Traitement	Intermédiaire	<p>Cet acteur est important dans le traitement de l'offre sur le marché. L'observation participante conduite sur les différents marchés a relevé le rôle important que jouent les intermédiaires. Ils sont capables de faire grimper ou baisser le prix du sésame. Ils ont l'avantage de connaître les marchés, les producteurs dont ils en sont issus pour la plupart, les commerçants et les différents circuits.</p>
Demande	Collecteurs, intermédiaires, grossistes, détaillants	<p>Selon les constats et informations reçues lors des différentes visites des marchés, les principaux acteurs de la demande sont principalement les gros collecteurs, les intermédiaires, les transformatrices, les détaillants et les consommateurs</p> <p>Les collecteurs sont en relation directe avec les producteurs auprès desquels ils prennent les produits à un prix varie selon la zone et l'information sur le marché du sésame. Leur approvisionnement se fait de deux façons. Soit ils collectent le produit selon leur réseau qui est implémenté dans toutes les grandes zones de production et le paiement se fait directement. Soit ils s'approvisionnent à travers un système de contractualisation qu'ils font avec les producteurs avec le prêt campagne. A cet effet, le sésame leur est directement fourni.</p> <p>D'autres acteurs comme les intermédiaires cherchent l'information et imposent le prix du sésame ils font tout pour maintenir les producteurs sous leur coupe. Les gros collecteurs qui emploient les intermédiaires les intermédiaires jouent leur rôle de grossistes en leur donnant les moyens pour collecter le sésame.</p> <p>Les détaillants dans ce circuit jouent le rôle de facilitateurs, ils alimentent les consommateurs et transformateurs.</p>

3.2.2.3. Fonction de support

Tableau 10. Description de la fonction support

Fonction	Joueurs	Comment fonctionne-t-il (fonctionne-t-il de manière efficace et satisfaisante) ? Aussi bien pour les femmes que pour les hommes ?
Formation et encadrement	Service agricole	<p>Lors de la collecte des données, des entretiens ont été réalisés avec différents acteurs dont le service de l'agriculture qu'il soit au niveau communal, départemental et régional. Globalement, sur la filière sésame, il y a peu d'interactions entre les services techniques de l'agriculture et les acteurs de la chaîne de valeur sésame. Toutefois, selon un chef de service de l'action coopérative et de la promotion des organismes ruraux de Tahoua, un certain nombre de services ont été fournis à l'endroit des acteurs notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> - formation sur la vie associative, - formation sur le processus d'immatriculation des organisations paysannes sur l'acte uniforme de la loi OHADA - les itinéraires techniques
Fourniture d'intrants	Service technique d'Agriculture/ entreprises agricoles notamment à Dosso	<p>La fourniture d'intrants est le rôle régalié du service du développement agricole. Toutefois selon les données du terrain, les services techniques de l'agriculture ont moins d'interaction avec les acteurs de la chaîne de valeur sésame en termes d'appui à la fourniture d'intrants. De l'avis des acteurs enquêtés, l'approvisionnement en intrants se fait sur le marché hebdomadaire même si quelques conseils sur le choix des intrants sont fournis par les services du développement agricole. Toutefois, des intrants (engrais, semence, pesticides) sont fournis aux producteurs par les entreprises agricoles à Dosso et par de gros collecteurs.</p>
Conseils	Chambre Régionale d'Agriculture (CRA),	<p>Certes il y a des compétences affectées (conseillers techniques, les ingénieurs) pour l'accompagnement des acteurs, très peu de contact en termes d'appui conseil a été réalisé du fait que la filière du sésame est peu connue et que les acteurs ne sollicitent pas les expertises de CRA.</p>
Hygiène	FAFPA	<p>Sur ce secteur, des formations ont été réalisées par le Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage dans le cadre du projet UMOCIR. Cette formation viserait à renforcer les capacités des acteurs du maillon transformation sur quelques règles d'hygiène.</p>
Emballage	Autres partenaires notamment le projet UMOCIR	<p>Des appuis ont été relevés dans ce domaine notamment en termes d'emballage qui est fourni par le projet UMOCIR pour appuyer le volet transformation. Cet appui a permis de rehausser la valeur des produits transformés.</p>
Crédit agricole	Pas d'acteur signalé	<p>Sur ce volet, sur la base des résultats de l'enquête, la recherche n'a pas identifié une structure de financement du secteur du sésame.</p>

3.2.2.3. Règles et règlements

Tableau 11. Description du système de marché central

Règle/ Règlement	Joueurs	Comment fonctionne-t-il (fonctionne-t-il de manière efficace et satisfaisante) ? Aussi bien pour les femmes que pour les hommes ?
Loi OHADA, les réglementations sur l'exportation du sésame	Les services techniques sectoriels notamment l'agriculture, CRA, Chambre de commerce	Sur la base des résultats de la recherche, il y a une méconnaissance des réglementations en vigueur sur la chaîne de valeur sésame. Les services techniques concernés selon leur domaine de compétence sont moins sollicités par les acteurs des différents maillons de la chaîne de valeur sésame.

3.3. Contraintes systémiques

3.3.1. Performance du système de marché

3.3.1.1. Performance de la fonction Core Market

Tableau 12. Description de la performance de la fonction Core Market

Contrainte/ Sous-performance	Des raisons sous-jacentes ?	Améliorations proposées
Insuffisance des intrants agricoles	<ul style="list-style-type: none"> - La demande de semence de sésame est largement supérieure à l'offre. - Les promoteurs n'arrivent pas à satisfaire la demande - Le sésame blanc le plus demandé est une spéculation nouvelle dans les localités visitées et en plus de cela, les producteurs n'ont pas la maîtrise des itinéraires techniques ; - L'engrais coûte très cher pour les producteurs moyens 	<ul style="list-style-type: none"> - Utilisation du fumier organique ; - Subventionner l'engrais pour faciliter l'accès aux producteurs ; - Disposer des semis précoce ; - Création des banques d'intrants
Une pluviométrie instable	<ul style="list-style-type: none"> - Faible accès à l'information sur les prévisions météorologiques avant les campagnes agricoles; - la pluviométrie est généralement mal répartie ou insuffisante 	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place un dispositif de diffusion aux producteurs des prévisions météorologiques - Disposer des semences à temps ; - Disposer des semences améliorées ; - Effectuer les semis à temps

Contrainte/ Sous-performance	Des raisons sous-jacentes ?	Améliorations proposées
Insuffisance des moyens financiers	<p>les producteurs ont deux sources principales de financement de la production :</p> <ul style="list-style-type: none"> - (1) les fonds propres ; - (2) les avances des gros collecteurs. <p>Les prêts des structures financières décentralisées sont très peu accessibles pour eux à cause de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - (1) de la méconnaissance des procédures d'accès ; - (2) du taux élevé de l'intérêt et ; - (3) de la lenteur de la procédure. 	<ul style="list-style-type: none"> - Faciliter aux producteurs l'accès au crédit; - Structurer les producteurs en coopérative
Ennemis des cultures	<ul style="list-style-type: none"> - les producteurs affirment faire face aux rongeurs à la germination, puis aux insectes, aux criquets et aux oiseaux à la fleuraison. 	<ul style="list-style-type: none"> - Promouvoir la production du bio pesticide ; - Disposer des semences à temps ; - Effectuer les semis à temps
Non maîtrise des techniques agricoles	<ul style="list-style-type: none"> - La culture de sésame est une pratique nouvelle pour beaucoup de producteurs, - Les producteurs sont lancés dedans pour l'opportunité qu'elle présente. - Ils ne maîtrisent pas les techniques culturales, certains producteurs affirment ne pas pouvoir distinguer une semence de qualité, d'autres ne savent pas comment appliquer l'engrais 	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer les capacités des producteurs sur les nouvelles techniques de production de sésame ; - Faciliter les échanges d'expérience entre producteurs ; - Renforcer l'accompagnement des producteurs par les services de l'agriculture
Manque de matériels agricoles modernes	<ul style="list-style-type: none"> - les outils traditionnels ne permettent pas de produire du sésame sur de plus grandes surfaces et le matériel agricole moderne manque 	<ul style="list-style-type: none"> - Disposer les matériels les plus efficaces de la production de sésame ; - Former les producteurs sur les nouveaux outils ;

3.3.1.2. Performance de la fonction Support

Fonction de support

Tableau 13. Description de la performance de la fonction support

Contrainte/ Sous-performance	Des raisons sous-jacentes ?	Améliorations proposées
Insuffisance de formation et d'encadrement des producteurs	<ul style="list-style-type: none"> - La formation et l'encadrement des paysans devraient être assurés par le service de l'agriculture mais (1) les services sont moins sollicités dans les différentes localités, (2) ils n'ont pas les moyens de jouer ce rôle ; Les raisons sont que mais - Le rôle est joué par des entreprises privées et des commerçants qui investissent dans l'appui à la production, ils forment et encadrent seulement ceux qu'ils financent uniquement 	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place un dispositif de formation-encadrement ouvert à tous les producteurs de sésame : - Impliquer davantage les organisations faitières dans le domaine.
Accès difficile aux intrants agricoles	<ul style="list-style-type: none"> - Les acteurs sont très limités : (1) A Tahoua Guidan Iddar est la seule localité qui produit et multiplie les semences, (2) à Dosso, les quatre sociétés privées n'arrivent pas à satisfaire les besoins des producteurs du fait de la forte demande; - Trop de spéculations : la privation du secteur de l'engrais a fait que l'engrais chimique est objet de spéculation. Les prix ont explosé ces trois dernières années atteignant parfois jusqu'à 37 000 f cfa le sac, ce qui rend l'accès difficile aux producteurs. les sociétés privées et les 	<ul style="list-style-type: none"> - Former les producteurs dans la production et la multiplication des semences pour libéraliser le secteur ; - Former les productions dans les techniques de production de l'engrais organique et des biopesticides.
Insuffisance voire absence de financement	<ul style="list-style-type: none"> - Les risques liés à la production du sésame (ennemis des cultures, faible pluviométrie, vents, etc.) et le manque de compétitivité du secteur de la transformation font que les IMF et les banques ne financent pas la production et la transformation du sésame ; - Les investisseurs privés ignorent les opportunités que représente la filière sésame. les producteurs trouvent que le marché du sésame est très instable et cela comporte beaucoup de risques pour eux. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place fond de garantie pour permettre aux producteurs d'accéder au crédit ; - Faire un plaidoyer ç l'endroit du secteur privé pour l'amener à s'intéresser à la filière ; - Augmenter la valeur ajouter du sésame et de ses sous-produits pour créer plus de revenus aux producteurs et transformatrices pour qu'ils puissent s'autofinancer comme ils le font actuellement.

3.3.1.3. Performance des règles/règlements/normes

Règle/règlement/norme

Tableau 14. Description de la performance de la fonction règle, règlement et norme

Contrainte/ Sous-performance	Des raisons sous-jacentes ?	Améliorations proposées
Les règles et procédures pour l'exportation du sésame ne sont pas respectées (fiche signalétique, certificat phytosanitaire, certificat d'origine)	<ul style="list-style-type: none"> - Une corruption endémique qui permet aux exportations de contourner les règles et procédures ; - Ceux qui exportent ont des appuis forts dans les rouages de l'Etat et ignorent par conséquent toute règle. 	<ul style="list-style-type: none"> - Plaidoyer à l'endroit de l'Etat et des collectivités territoriales sur les pertes à gagner ; - Impliquer les organisations des producteurs dans la gestion de ces règles
Il n'existe pas de cadre pour certifier les produits transformés. Les analyses du Laboratoire national de santé publique et d'expertise (LANSPEX) ne sont pas aux normes.	<ul style="list-style-type: none"> - Le secteur de la transformation du sésame n'est pas assez développer ; - La mise en place du dispositif est longue et coûteuse ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place un dispositif pour tous les produits transformés du secteur agrosylvopastoral qui a une gamme élargie de produits ; - Faire un plaidoyer vers le secteur privé pour qu'il s'intéresse au domaine.

3.3.2. Marché interconnecté principal

- 1) Les marchés hebdomadaires secondaires : ce sont des marchés sur lesquels on peut trouver du sésame mais pas en grandes quantités. Ils sont fréquentés par les collecteurs intermédiaires ;
- 2) Les marchés hebdomadaires principaux : Sur ces marchés il y a des places dédiées à la vente du sésame et on peut trouver de dizaines voire de centaines au cours d'un seul marché. Ils sont fréquentés par des gros collecteurs venus de toute part. les 10 principaux ont été cités pour chaque région au point 3.2.1.2. Par contre dans la région de Dosso notamment dans les départements de Gaya, Djoundou et Dogondoutchi, très peu de sésame est

présenté au marché, les stocks sont soit gardés à la maison par les producteurs (c'est là où s'effectue l'achat) soit acheminés directement au siège de la société privée.

- 3) Le marché central secondaire : les stocks achetés dans les régions de Dosso et Tahoua sont en majorité acheminés d'abord à Illela au Nigeria, situés seulement à 7 km de la frontière côté Konni. C'est de là qu'ils acheminés à Kano qui est la finalité des stocks exportés sur le Nigeria ;
- 4) Le marché : le marché central final où sont fixés les prix du sésame et où sont acheminés les stocks de sésame achetés dans les régions de Tahoua et Dosso, c'est le marché de Kano.

3.4. Les parties prenantes et leurs intérêts

3.4.1. Acteurs du marché et parties prenantes

Tableau 15. Résumé des parties prenantes

Partie prenante	Fonction	Intérêts de gouvernance les plus importants	Rôle des femmes et des exclus sociaux
Producteurs	Production du sésame	Plus de pouvoir de négociation	Toutes les catégories sociales notamment les femmes et les jeunes participent à la production
Transformatrices	Transforment le sésame en divers sous-produits	Plus de pouvoir de négociation	Activité qui implique exclusivement les femmes
Gros collecteurs	Achètent et exportent le sésame en grande quantité	Perte de pouvoir de négociation et privilèges de position dominante	Secteur occupé par quelques hommes privilégiés
Collecteurs intermédiaires	Achètent auprès des producteurs pour le compte des gros collecteurs	Perte de pouvoir de négociation	Secteur occupé uniquement par des hommes
Sociétés agricoles privés	Appuient à la production, produisent des semences et du sésame, commercialisent le sésame à l'extérieur	Perte de pouvoir de négociation et de privilèges de position dominante	Secteur occupé par des hommes
Les collectivités	Soutien à la filière	Pus de pouvoir	Etat local
Les organisations faitières	Encadrement, accompagnement, défense des intérêts des paysans	Plus de pouvoir pour la défense des intérêts des producteurs	Les femmes en font partie

3.4.2. Capacités, incitations et intérêts des parties prenantes

Tableau 16. Description incitation et intérêts des parties prenantes

Partie prenante	Capacités <i>Principales caractéristiques du type d'acteur, en mettant l'accent sur leurs ressources humaines, financières et autre (Compétence)</i>	Des incitations <i>Quelle est l'incitation de cet acteur à changer ? (Sera)</i>	Capacité et volonté d'influencer positivement inclusivité des femmes et/ou des groupes socialement exclus
Producteurs	Ressources humaines importantes, disponibilité des terres, peu de compétences, peu de ressources financières	<ul style="list-style-type: none"> - Meilleurs prix, plus de revenus ; - plus de possibilité de négociation 	oui
Transformatrices	Ressources humaines importantes, structurées, plus de compétences, peu de ressources financières	<ul style="list-style-type: none"> - Vendre plus de produits et avoir plus de revenus ; - Ouverture à l'extérieur 	Oui
Gros collecteurs	Très peu nombreux, plus de ressources financières, plus de connaissances des circuits internationaux, relations privilégiées	<ul style="list-style-type: none"> - Satisfaction de la demande ; - Plus de contrats avec les firmes exportatrices 	oui
-Ouverture à l'extérieur	Plus nombreux, connaissance des producteurs, un peu plus de moyens de compétences	<ul style="list-style-type: none"> - Satisfaction de la demande ; - Plus de revenus et possibilités de devenir gros collecteurs 	Oui
Les collectivités	Pouvoir politique, administratif et financier	<ul style="list-style-type: none"> - Plus de ressources fiscales - Plus d'emplois créés ; - Plus de revenus pour le ménage 	oui
Les organisations faitières	Ressources humaines importantes, un réseau de relations très développés aux niveaux national et international, très écouté au très haut niveau de l'Etat	<ul style="list-style-type: none"> - Plus de pouvoir d'action au profit des membres ; - Plus de ressources 	oui

3.4. Les parties prenantes et leurs intérêts

INTERVENTION 1

1. **Le changement** : il ressort de cette étude que les producteurs sont très peu structurés et les transformatrices qui le sont bénéficient de moins d'encadrement. Une structuration et une redynamisation des producteurs et des transformatrices du sésame. permettra la professionnalisation des acteurs de ces deux maillons avec pour conséquence une meilleure capacité de production et de négociation. La structuration concerne surtout les producteurs qui en majorité n'appartiennent à aucune structure et la redynamisation concerne les transformatrices ;
2. **Le partenaire** : les services techniques de l'Etat notamment la direction de l'action coopérative et de la promotion des organismes ruraux (DAC/POR) dont c'est le rôle, avec l'appui des ONG et autres partenaires. Le Projet UMOCIR a mis en place le dispositif des collègues qui regroupe les producteurs, les commerçants et les transformatrices du niveau régional au niveau communal mais le dispositif ne fonctionne pas du fait qu'il n'y ait pas d'organisations à la base (groupements, sociétés coopératives) sur lesquelles il doit reposer ;
3. **Le modèle** : Le renforcement de la chaîne de valeur du sésame a pour objectif l'amélioration des capacités et la compétitivité des acteurs. En ce sens le modèle proposé met les producteurs et les transformatrices au centre l'autonomisation et la responsabilisation pour faire du business

avec l'accompagnement des acteurs de soutien à travers des relations formelles et équitables. La négociation avec des structures protège plus les producteurs que le fait d'évoluer et de faire face de manière individuelle aux différents acteurs de la chaîne, notamment les commerçants. Sans structuration des acteurs concernés, l'efficacité et la durabilité de l'intervention risquent d'être entamées ;

4. **Les Barrières** : faible niveau d'alphabétisation des acteurs, faible capacité des services décentralisés de l'Etat à jouer leurs rôles régaliens et faible capacité des collectivités à les accompagner ;
5. **La facilitation** : Amener les collectivités à comprendre les enjeux économiques de la filière sésame et à s'impliquer dans la structuration et l'accompagnement des acteurs de la chaîne de valeur du sésame. Les collectivités ne s'intéressent pratiquement pas à la filière et n'en tirent pas profit du fait de l'ignorance des enjeux financiers et de développement que représente le sésame. Elles pourraient s'impliquer dans l'organisation des acteurs des différents maillons.

INTERVENTION 2

1. **Le changement** : Renforcement des capacités techniques, en gestion et mise en relation sur les maillons de la production et de la transformation. La plus grande difficulté identifiée à laquelle sont confrontées les structures existantes notamment celles des transformatrices est l'absence de plan comptable et de gestion. En effet, aucune structure n'a été capable de dire les quantités exactes de sésame utilisées pour obtenir tel ou

tel produit transformé. Elles savent que l'huile est le produit le plus demandé mais elles ne savent combien de kg de sésame est nécessaire pour avoir un litre d'huile par exemple. Par contre du point de vue de la vie associative, elles ont avantages de tenir des réunions régulières chaque semaine et de mobiliser des ressources financières internes ;

2. **Le partenaire :** Les organisations faitières qui ont une envergure nationale avec de milliers de groupements paysans membres et qui de par leurs rôles doivent rendre service à leurs membres et disposent des compétences pour le faire. Elles sont regroupées au sein de la plateforme paysanne qui est la plus grande organisation paysanne au Niger ;
3. **Le modèle :** La professionnalisation des acteurs à travers les organisations faitières pour porter et dynamiser les pôles qui créent plus de valeur ajoutée. Il faut accompagner la structuration des acteurs par le renforcement de leurs capacités techniques et de gestion, pour plus d'efficacité et la durabilité de l'intervention ;
4. **Les Barrières :** faible capacité financière des faitières et faible engagement de l'Etat et des collectivités à créer un environnement favorable au développement de cette filière ;
5. **La facilitation :** plaidoyer auprès de l'Etat et des collectivités pour un engagement fort, un accompagnement technique et financier des faitières pour jouer leurs rôles dans le développement de la filière. Faire un plaidoyer auprès des partenaires techniques et financiers pour accompagner la professionnalisation des organisations

paysannes dans le développement des chaînes de valeur en général et celle du sésame en particulier.

INTERVENTION 3

1. **Le changement :** Amélioration de la valeur ajoutée du sésame et de ses sous-produits à travers l'installation d'unités de traitement (machines de soufflage et de transformation (machine d'extraction d'huile, de production d'emballage, etc.) et la mise en place d'un système de warrantage. . Le traitement du sésame au niveau local ou même régional avant d'être mis sur le marché, lui rajoute de la valeur et permet au producteur de gagner un meilleur prix ;
2. **Le partenaire :** Les faitières et le secteur privé.
3. **Le modèle:** si ce sont les faitières qui le portent elles rendent service à leurs membres pour qu'ils soient plus compétitifs et qu'ils aient une meilleure valeur ajoutée sur leurs produits. Si c'est le secteur privé qui le porte c'est de renforcer les services de soutien à la chaîne de valeur du sésame en vue de booster la filière ;
4. **Les Barrières :** faible intérêt des investisseurs privés dans l'augmentation de la valeur ajoutée du sésame et de ses sous-produits au niveau local. Faible capacité financière des faitières ;
5. **La facilitation:** accompagner les faitières à la mise en place d'un dispositif permettant l'augmentation de la valeur ajoutée sur le sésame et ses sous-produits au niveau local. Faire un plaidoyer à l'endroit des investisseurs privés pour les amener à s'intéresser à la filière sésame.

Annexes



Annexe 1 : Liste des tableaux

Tableau 1: Calcul estimatif des revenus des producteurs saison 2022

Tableau 2: évolution des prix en 2023

Tableau 3: superficies cultivées, rendement et production de sésame 2020-2022

Tableau 4 : statistiques des exportations sésame au Niger 2018-2022

Tableau 5: Suivi des gros collecteurs sur les marchés hebdomadaires de Tahoua

Tableau 6 : quantités de sésame achetées par des gros collecteurs

Tableau 7: proportion des producteurs de sésame par rapport aux producteurs agricoles des localités

Tableau 8 : Structures de soutien des acteurs de la chaîne de valeur

Tableau 9 : Description du système de marché central

Tableau 10 : Description de la fonction support

Tableau 11 : Description de la fonction réglementation

Tableau 12: Description de la performance de la fonction Core Market

Tableau 13 : Description de la performance de la fonction support

Tableau 14 : Description de la performance de la fonction règle, règlement et norme

Tableau 15 : Résumé des parties prenantes

Tableau 16 : Description incitation et intérêts des parties prenantes

Annexe 2 : Liste des cartes

Carte 1 : Carte participative des zones de production et des marchés de la région

Carte 2 : Carte participative des zones de production et des marchés de la région

Carte 3: Localisation du système de marché central Tahoua

Carte 4: localisation du système de marché central de Dosso

Carte 5: Système de marché de base Dosso

Carte 6: Système de marché de base Tahoua



Annexe 3 : Liste des figures

Figure 1 : Vue d'ensemble du système de marché de sésame Dosso

Figure 2: Vue d'ensemble du système de marché de sésame Tahoua

Annexe 4 : Liste des graphiques

Graphique 1: Produits chimiques utilisés dans la production

Graphique 2: L'usage des revenus issus de la vente du sésame par les producteurs

Graphique 3 : usage des produits chimiques par les producteurs

Annexe 5 : Liste des images

Image 1 : Semence de sésame blanc variété SN 203 produite par une société privée à Dosso

Image 2 : Stand d'un collecteur intermédiaire sur le marché de Guidan Iddar...

Annexe 6: Liste de producteurs de la région de Dosso

Annexe 7 : Liste de producteurs de sésame de la région de Tahoua

Annexe 8 : Liste de transformatrices des région de Dosso et Tahoua

Annexe 9 : Liste des services de soutien

Annexe 10 : Questionnaire producteurs

Annexe 11 : Guide d'entretien individuel transformateurs

Annexe 12 : Guide d'entretien individuel commerçants

Annexe 13 : Guide d'entretien individuel collectivités

Annexe 14 : Guide d'entretien individuel services de soutien

Annexe 15 : Guide d'entretien individuel banques et IMF

Annexe 16 : Guide d'observation des marchés

Annexe 17: Plan d'accompagnement des acteurs de la filière sésame

