



AU NIGER

## FOURNIR LES ZONES MINIÈRES EN LÉGUMES SAINS



### Entretien avec Nahé Alassan et Nassirou Mamane - Eau Vive

Nahé Alassan, agronome spécialisé en agroéconomie et planification, est le responsable d'Eau Vive Niger.

Nassirou Mamane, géologue spécialisé en approvisionnement en eau potable des communautés, est conseiller technique infrastructures et génie rural d'Eau Vive Niger.



Eau Vive accompagne le développement du maraîchage dans la commune de Makalondi, à 150 kilomètres au sud-ouest de Niamey, à proximité de mines aurifères. Les populations y trouvent une activité alternative à la coupe et revente du bois de chauffe, qui a contribué à la destruction du couvert végétal et à la dégradation de la fertilité des terres.

Soutenues par les autorités locales, elles plantent des haies vives autour des parcelles, utilisent de nouvelles techniques de fertilisation organique et se mettent en relation avec les commerçants approvisionnant les familles des travailleurs des mines pour écouler leur production.

Dans le cadre d'un projet porté par :



[www.eau-vive.org](http://www.eau-vive.org)

ASSOCIATION POUR LA PROMOTION  
DES JEUNES DÉSCOLARISÉS  
(APJD)

### Quelle place occupe les projets agricoles au sein d'Eau Vive ?

Les trois piliers de l'action de la fédération Eau Vive Internationale sont l'accès à l'eau, l'assainissement, et la sécurité/souveraineté alimentaire. Ce troisième pilier a pris de l'ampleur au cours du processus de création des bases associatives, puis des ONG Eau Vive dans chaque pays d'intervention qui a débuté en 2006. Les associations Eau Vive de droit national ont été créées en 2012. Les nouvelles structures africaines (Sénégal, Mali, Burkina Faso, Niger et Togo) sont désormais légitimes pour faire du plaidoyer et elles se sont emparées de la question cruciale de l'accès à l'eau potable, l'assainissement et la nourriture. Notre vocation première est d'aller là où le besoin se fait sentir, surtout au Niger où le taux de malnutrition est très élevé, et les famines

chroniques. À l'avenir, notre volonté de développer le plaidoyer pour la sécurité et souveraineté alimentaire à travers des structures faîtières.

### **Pourquoi développer le maraîchage à Makalondi ?**

Le maraîchage n'existait pas à grande échelle alors que le site est très favorable : une grande vallée avec un cours d'eau, beaucoup de terres disponibles et de l'eau à moins de deux mètres sous terre. Mais les sols y sont dégradés et la déforestation avancée car la coupe du bois était la principale source de revenus [*approvisionnement de Niamey en bois de chauffe*]. L'agriculture y est essentiellement pluviale avec la production de céréales sèches pour l'autoconsommation.

L'idée était donc de mobiliser la ressource en eau, de la canaliser vers les parcelles pour le maraîchage à Bogga et Djouldé Koira [*deux villages de la commune de Makalondi*] et de créer une pépinière pour lutter contre la déforestation. D'autant plus qu'avec l'afflux de population sur les sites miniers de Tangounga, un marché important existe à proximité. Les commerçants qui fournissent les sites s'approvisionnent à Niamey, avec des légumes venant d'autres régions et de l'extérieur du pays, comme pour la tomate concentrée et les pommes de terre.

### **Êtes-vous parvenus à fournir le marché des sites miniers ?**

Il n'a pas été difficile de convaincre les villageois d'abandonner la coupe du bois car la ressource se fait de plus en plus rare et la rémunération n'est pas élevée (risque de pourrissement, faible pouvoir de négociation). Six groupements maraîchers se sont élargis et 4 nouveaux se sont créés : au total 388 personnes se sont engagées dans l'activité.

L'association partenaire (l'Association pour la promotion des jeunes déscolarisés, APJD) a recruté un animateur qui a recensé les restaurateurs et les commerçants des sites miniers, puis les a mis en relation avec groupements (information sur les quantités disponibles, sur la fraîcheur des produits). La plupart des productions sont écoulées sur les sites miniers mais aussi sur le marché de Makalondi et à des semi grossistes qui viennent d'ailleurs pour acheter les légumes.

Nous avons mis en place un système de fiches à remplir chaque semaine sur la commercialisation. Un enseignant a aidé à la collecte des données. 124 producteurs (familles ou individus) ont rempli ces fiches : leur chiffre d'affaires s'élève à 7 854 000 FCFA [*environ 12 000 euros*] pour la campagne 2015-2016, soit 63 000 FCFA [*97 euros*] par producteur.

L'unique moto charrette n'est pas suffisante pour acheminer tous les récoltes vers les sites miniers, les producteurs sont amenés à utiliser d'autres moyens de transport. Les sites miniers sont temporaires, quand le minerai tend à diminuer, les orpailleurs se déplacent. Mais ce n'est pas un risque réel, l'important est que les maraîchers se familiarisent avec les mécanismes d'écoulement des produits. Ils sont dans une phase d'initiation à la fois pour la production et pour le contact avec les autres maillons de la filière (consommateurs, restaurateurs, commerçants...) C'est leur première expérience.

### **Comment les groupements se sont-ils organisés ?**

Chaque producteur est libre d'adhérer au groupement de son choix. Un consultant a facilité la création de nouveaux groupements et les a formés à la vie associative : mise en place d'un comité, reconnaissance juridique, gestion de la trésorerie et des redevances des producteurs, ouverture de compte à la mutuelle et plan d'action pour accéder au crédit, tenue d'assemblées générales, suivi des spéculations par producteur et de leur rentabilité, etc.

Les groupements sont mixtes avec des femmes et des hommes plutôt jeunes. Les chefs de famille sont peu nombreux à pratiquer le maraîchage. Mais il est probable que le jour où ils vont constater

que cette activité crée des revenus intéressants, ils rejoindront les groupements en plus grand nombre.

Les groupements servent à l'exploitation des puits, la commande d'intrants et l'accès au crédit. Ils s'organisent aussi pour la vente des produits mais ce n'est pas encore très structuré. La commercialisation, comme la production, reste individuelle. Comme ils sont encore dans une phase d'initiation, on évite de mettre en place des systèmes trop contraignants. Dans un second temps, l'idée est de les aider à s'organiser en coopératives ayant un pouvoir de négociation et ainsi améliorer leurs revenus. Une fois la maîtrise des techniques de production et la diversification acquises, augmenter leur capacité de négociation sera primordial.

### **Comment les groupements sont-ils liés entre eux ?**

Chacun des deux villages a un comité villageois de développement. Pour la pérennisation des activités, il faut des structures locales qui prennent le relai à l'achèvement des projets. Au Niger, il existe des conseils villageois de développement dans la plupart des localités. Ils ont souvent été mis en place par les partenaires au développement. Le chef du village est le président de ce conseil qui représente une porte d'entrée dans la communauté. Les conseils reçoivent des formations en vie associative, planification, etc. Dans les villages dynamiques, les conseils continuent à fonctionner après les projets.

Il existe aussi un cadre de concertation au niveau de la mairie de Makalondi avec les services techniques, les autres projets et les chefs des villages concernés par les périmètres maraîchers. C'est une plateforme où sont débattus les problèmes de développement de la commune, comme par exemple les plans d'actions de chaque village pour bénéficier de crédit. Lorsqu'il y a un problème sur les sites, le service communal de l'agriculture expose le problème afin que des propositions soient formulées.



### **Comment les formations sont-elles animées ?**

Le service communal d'agriculture affecté par l'État s'occupe de la formation et de l'encadrement des maraîchers en production maraîchère (mise en place des pépinières, repiquage, entretien des plants, traitement en produits phytosanitaires en cas d'attaque, mode de conservation des produits maraîchers, etc.). La plupart des techniques sont agroécologiques : amélioration de la fertilité des sols avec de la fumure organique (déjections animales et résidus agricoles). Les produits utilisés pour lutter contre les ennemis de culture doivent respecter l'environnement car la nappe phréatique

est à seulement deux mètres de profondeur. L'État paie le salaire de l'agent communal et le projet prend en charge le carburant.

Les haies vives sont vraiment un avantage par rapport aux grillages, cela pérennise les sites. Malheureusement, beaucoup de parcelles sont inondables dans les villages de Makalondi et les haies vives supportent mal l'engorgement d'eau. Dans ces cas-là, les grillages sont la seule solution. Plantées uniquement autour des parcelles non inondables, elles protègent bien du passage des animaux car elles sont très robustes. En tout, 2,5 km ont été installés. En plus des haies, certains producteurs ont planté du manioc pour les protéger les sites.

Le système d'irrigation est à améliorer. Le goutte à goutte est surtout utilisé pendant la période hivernale dans les zones non inondables. Les gens sont alors occupés par les autres travaux champêtres. Sinon les maraîchers préfèrent le puisage et l'arrosage manuels, car le carburant des motopompes coûte cher et la gestion collective des équipements est compliquée.

### **Pourquoi ne pas utiliser les pompes à énergie solaire ?**

L'entretien des pompes solaires est moins onéreux mais leur coût d'installation est élevé. Le puisage avec panneaux solaires est encore expérimental au Niger, il y a des réussites comme des échecs. L'expérience est positive pour les groupements de taille limitée et bien organisés. Les groupements de taille étendue affrontent une situation plus compliquée car le puisage se fait lentement : pouvoir irriguer toutes les parcelles demande un lourd investissement de départ.

Le problème est celui de la maîtrise de la technique d'entretien de l'équipement. Le vrai défi est celui de la formation car les femmes sont analphabètes et vivent dans une région difficile d'accès. Pour transmettre réellement les savoirs, les formateurs doivent agir dans la durée. Or, les services de l'Etat qui assurent l'encadrement des producteurs n'ont pas les moyens de couvrir les sites éloignés.



### **Qu'en est-il des séchoirs solaires ?**

Les maraîchers préfèrent produire l'oignon car il se vend bien, se conserve et transporte facilement. Ils cultivent aussi un peu de chou. Ces deux spéculations font rarement l'objet de séchage, la demande d'oignon et de chou séchés est faible. Le séchage de la tomate est occasionnel, plutôt pour l'autoconsommation.

Pourtant, l'arrivée à maturité de l'oignon, au même moment pour tous les groupements, crée un risque de mévente. La période de conservation varie d'un producteur à un autre, en fonction de leur maîtrise de la technique de conservation. En général, les oignons ne se conservent que 2 à 3 mois. On nous a interpellés pour trouver une solution à ce problème, avant même d'essayer la diversification.

### Quels sont les chantiers à venir ?

En premier lieu, travailler sur la conservation, la diversification des spéculations et la structuration en coopératives.

Ensuite, nous installerons d'autres équipements et ouvrages hydrauliques pour des parcelles plus éloignées et certaines techniques vont être revues (haies vives, goutte à goutte, système de distribution d'eau). D'autres villages de la vallée nous demandent de créer des périmètres de maraîchage.

### Comment la capitalisation du programme Pafao pourrait-elle vous servir ?

Nous trouvons l'approche analyse qualitative intéressante, comparée aux évaluations qui restent descriptives. La grille de questions va nous servir pour notre formation, nous sommes dans l'appui opérationnel, mais assez peu dans la capitalisation, l'analyse, le changement d'échelle. La plupart de nos projets mettent encore beaucoup l'accent sur la production, mais les maraîchers produisent les mêmes denrées et les mettent sur le marché en même temps, donc nous nous interrogeons sur les questions de conservation et de commercialisation. Nous faisons de plus en plus participer les groupements à des foires commerciales, nous encourageons la diversification (faire du maïs en plus des céréales sèches par exemple).

Propos recueillis en février 2017 et édités par Hélène Basquin Fané (CFSI)

Photos © Eau Vive Niger

### Pour creuser le sujet :

- Témoignage, *Mieux conserver l'oignon pour mieux le vendre*, 2017
- Témoignage, *Reconquérir le marché des oignons à Kayes au Mali*, 2013
- Film, *Pour le meilleur et pour l'oignon*, 2008

**Ce projet a bénéficié de financements de l'Agence Française de Développement et du CFSI dans le cadre du programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) appel de 2014 (n°94). Voir la fiche du projet.**

Le programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM.Bruneau (sous égide de la Fondation de France) et de l'Agence Française de Développement. Seed Foundation participe également au volet capitalisation du programme. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



FONDATION JM.BRUNEAU  
Sous l'égide de la Fondation de France

