



N° pafao-2013072 – fdf-39639  
Reçu le 21/04/2014

# ÉTUDE DE MARCHÉ SUR LE CIRCUIT DE DISTRIBUTION ET DE COMMERCIALISATION DU NIEBE A OUAGADOUGOU

Rapport définitif



*G.P.S, la solution à vos besoins!*

Avril 2014

## TABLES DES MATIERES

---

LISTE DES ABREVIATIONS UTILISEES .....	3
1.1. Contexte de l'étude .....	4
1.2. Objectifs de l'étude.....	4
1.3. Résultats attendus .....	5
II.    METHODOLOGIE DE L'ETUDE ET DIFFICULTES RENCONTREES .....	5
2.1. Méthodologie.....	5
2.2. Difficultés rencontrées.....	6
III.   ETAT DES LIEUX DE LA FILIERE NIEBE.....	6
3.1. Généralité sur la filière Niébé au Burkina Faso .....	6
3.1.1. Cadre politique .....	6
3.1.2. Potentialités de la filière niébé au Burkina Faso .....	6
3.2. Organisation et fonctionnement de la filière du niébé du Burkina Faso .....	8
IV.   ANALYSE DES FLUX DE PRODUCTION ET DISTRIBUTION DU NIEBE DANS LA ZONE DE L'ETUDE.....	11
4.1. Diagnostic organisationnel des producteurs de niébé dans la zone de Nanoro .....	11
Tableau N°1 : principales forces et faiblesses des producteurs .....	11
Tableau N°2 : principales opportunités.....	12
Tableau N°3 : principales menaces .....	12
Tableau N°4 : capacités de production des groupements.....	14
Tableau N°4 : capacités de production des groupements.....	14
Tableau N°5 : prix du niébé au cours des trois dernières années .....	16
4.2. Diagnostic organisationnel des transformatrices de niébé à Ouagadougou .....	17
Tableau N°6: Répertoire des transformatrices de niébé de Ouagadougou.....	18
Tableau N°7 : capacités d'approvisionnement des transformatrices .....	20
Tableau N°8 : principales forces et faiblesses des transformatrices .....	20
Tableau N°9 : principales opportunités.....	21
Tableau N°10 : principales menaces .....	21
V.    STRATEGIES POUR LE DEVELOPPEMENT D'UN ENTREPRENEURIAT DYNAMIQUE ET RENTABLE DANS LA FILIERE NIEBE DE LA ZONE DU PROJET	21
5.1. Stratégies de développement de la filière .....	21
5.3. Plan d'actions .....	24
Tableau n°11 : Propositions de plan d'actions .....	24
VI.   CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS .....	25
ANNEXE N° 1 : Liste des Groupements de la filière Niébé de la commune de Nanoro .....	26
ANNEXE N°2 : liste des OPA ne disposant pas d'agrément filière niébé .....	26
ANNEXE N°3 : Liste des personnes rencontrées .....	27
ANNEXE N°4 : Termes de référence pour l'étude sur le circuit de distribution et de commercialisation du niébé a ouagadougou .....	27

## **LISTE DES ABREVIATIONS UTILISEES**

CFSI	: Comité français pour la Solidarité Internationale
CRA	: Chambre Régionale d'Agriculture
CSLP	: Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté
DOS	: Document d'Orientations Stratégiques
DPASA	: Direction Provinciale de l'Agriculture et la Sécurité Alimentaire
FIAB	: Fédération Nationale des Industries de l'Agro-Alimentaire et de Transformation du Burkina
GPS	: Générale des Prestations et Services
LPDHD	: Lettre de Politique de Développement Humain Durable
MASA	: Ministère de l'Agriculture et la Sécurité Alimentaire
PASA	: Programme d'Ajustement Structurel Agricole
PIB	: Produit Intérieur Brut
PSO	: Plan Stratégique Opérationnel
SCADD	: Stratégie de croissance accélérée et de développement durable
SCADD	: Stratégie de croissance accélérée et de développement durable
SDR	: Stratégie de Développement Rural
SFD	: Services Financiers Décentralisés
ZAT	: Zone d'Appui Technique
RTCF	: Réseau de Transformatrices de Céréales du Faso

## I. INTRODUCTION

### 1.1. Contexte de l'étude

Le Projet Promotion de la filière niébé pour nourrir les zones périurbaines cofinancé par la fondation de France, le Comité français pour la Solidarité Internationale (CFSI), l'Action de Carême Suisse et l'Association SOS santé et Développement est mis en œuvre par SOS Santé et Développement dans les communes de Nanoro et de Ouagadougou.

L'action consiste à accompagner pendant 3 années, 500 petits producteurs des communes rurales de Nanoro à promouvoir la filière niébé pour obtenir plus de revenus à travers l'approvisionnement des zones périurbaines de Ouagadougou.

A terme, l'objectif global est de contribuer à améliorer la consommation par les ménages urbains de produits issus de l'agriculture familiale pratiquée en milieu rural.

Aussi pour assurer et garantir une intervention efficace et efficiente à même de parvenir aux résultats escomptés, un état des lieux sur le circuit de distribution et de commercialisation du niébé s'avère indispensable. Cette étude de marché de la filière de niébé va porter sur des zones de production et de commercialisation identifiées par le projet avec une attention particulière sur les acteurs de la filière, leurs capacités de production, de transformation et sur les comportements du consommateur.

Les groupements de producteurs de Nanoro et les associations des transformatrices des produits agricoles des zones périurbaines de Ouagadougou qui constituent nos groupes cibles pour le présent projet évoluent dans des organisations qui ont peu d'expérience dans l'entreprenariat agricole, ce qui pose des problèmes d'apprentissage de l'agro-business. L'étude pourra décrire les difficultés communes auxquelles les producteurs de niébé de Nanoro d'une part et les associations de transformatrices d'autre part, sont confrontés.

### 1.2. Objectifs de l'étude

La mission a pour objectif général d'appréhender les bonnes pratiques de distribution et de commercialisation du niébé des producteurs de Nanoro pour les zones périurbaines et urbaines de Ouagadougou.

De façon spécifique, cette mission vise les objectifs ci-après :

- Répertorier de manière participative et exhaustive les groupements de producteurs de la filière niébé dans la zone de Nanoro ;
- Faire ressortir leurs capacités réelles de production annuelle en lien avec les aléas climatiques,
- Décrire le potentiel de la capacité de production et de transformation des acteurs dans le cadre de l'appui du présent projet ;
- Identifier les variétés de niébé cultivées et prisées dans la zone de Nanoro
- Identifier les variétés de niébé consommées et prisées dans les zones périurbaines de Ouagadougou ;
- Définir les circuits appropriés de distributions et de commercialisation ainsi que la clientèle cible de façon générale
- Identifier dans les zones périurbaines de Ouagadougou des associations de transformatrices de produits agricoles susceptible de prendre part à la mise en œuvre du projet de promotion de l'agriculture familiale
- Répertorier les mets transformés à base de niébé ;
- Identifier la forme sous laquelle le niébé peut être facilement mis à la disposition du consommateur des zones du projet.

- Identifier les forces et les faibles des groupements de producteurs de la filière et des associations de transformatrices en termes de d'organisation et de culture entrepreneuriale
- Identifier un mécanisme de suivi évaluation, documentation des appuis développés

### **1.3. Résultats attendus**

A la fin de la mission, les résultats suivants sont attendus :

- Un répertoire des groupements de producteurs de la filière niébé dans la zone de Nanoro est disponible;
- Un état des capacités réelles de production annuelle en lien avec les aléas climatiques est disponible,
- Un descriptif du potentiel de la capacité de production et de transformation des acteurs dans le cadre de l'appui du présent projet est exploitable ;
- Les variétés de niébé cultivées et prisées dans la zone de Nanoro sont connues;
- Les variétés de niébé consommées et prisées dans les zones périurbaines de Ouagadougou sont identifiées ;
- Les circuits appropriés de distributions et de commercialisation ainsi que la clientèle cible de façon générale sont définis ;
- Une liste d'associations de transformatrices des zones périurbaines est disponible ;
- Les forces et les faibles des groupements de producteurs de la filière et des associations de transformatrices en termes de d'organisation et de culture entrepreneuriale sont mises en relief ;
- Un mécanisme de suivi évaluation des progrès des appuis développés est disponible ;
- Un rapport final de l'état des lieux est disponible.

## **II. METHODOLOGIE DE L'ETUDE ET DIFFICULTES RENCONTREES**

### **2.1. Méthodologie**

La collecte de données effectuée par une équipe de deux (2) experts du Cabinet GPS a consisté à :

1. Une rencontre avec le commanditaire qui a permis de mieux appréhender ses différentes attentes par rapport aux résultats de l'étude ainsi qu'une meilleure compréhension des termes de référence de la part du consultant. A cette rencontre également, le consultant a expliqué davantage la méthodologie qu'il mettra en œuvre en vue de réaliser les différents objectifs spécifiques de l'étude.
2. Une recherche documentaire qui a consisté en une compilation de la documentation existante, notamment les statistiques de la filière niébé, de la transformation des produits agricoles ; les rapports et notes auprès de la DPASA de Koudougou, et du service départemental de l'agriculture de Nanoro.  
Les données recueillies ont permis d'identifier les différents acteurs de la filière niébé de la zone d'intervention du projet, les différentes variétés de niébé dans la zone d'intervention du projet et aussi d'élaborer le plan d'enquête et l'échantillonnage.
3. Des interviews auprès des responsables des groupements de producteurs de niébé de la commune de Nanoro et des transformatrices de niébé, des acheteurs de niébé à Ouagadougou ont été réalisées. Des données ont été collectées également dans la localité de Nanoro auprès de responsable local de CRA, du ZAT, de la Mairie, de la coordination locale de SOS Santé Développement.

4. L'analyse des résultats et la rédaction de la version provisoire du rapport qui a été restituée à Nanoro aux acteurs impliqués dans la mise en œuvre du projet. La version finale du rapport a été transmise au commanditaire après intégration des amendements.

## **2.2. Difficultés rencontrées**

La mission ne s'est pas déroulée sans difficultés au regard de la période de la mission. Parmi les difficultés rencontrées, on peut citer deux principales qui sont :

- La période des investigations ne coïncide pas avec la saison de grande production de niébé si bien qu'il a été difficile de faire des constats de terrain au niveau de la production.
- Certains groupements sont des producteurs de niébé mais ne disposent pas d'agréments

## **III. ETAT DES LIEUX DE LA FILIERE NIEBE**

### **3.1. Généralité sur la filière Niébé au Burkina Faso**

#### **3.1.1. Cadre politique**

Depuis 1990, d'importantes réformes touchant le secteur de l'agriculture et de l'élevage, ont été entreprises par le Gouvernement, conformément aux orientations du Programme d'Ajustement Structurel Agricole (PASA) et dans le cadre de la Lettre de Politique de Développement Humain Durable (LPDHD). Ceci s'est traduit par une libéralisation des marchés agricoles, la privatisation d'entreprises publiques et une réorganisation des services agricoles avec le désengagement de l'État des fonctions de production et de commercialisation. A partir de 1997, le Ministère de l'Agriculture a entrepris d'élaborer une stratégie à moyen terme visant à favoriser les investissements productifs pour assurer une croissance durable du secteur. Cela a abouti à l'élaboration d'un Document d'Orientations Stratégiques (DOS, décembre 1997), qui définit les objectifs prioritaires et les axes stratégiques à l'horizon 2010. Ces orientations ont été traduites en actions concrètes dans le Plan Stratégique Opérationnel (PSO, août 1999), à travers cinq programmes transversaux qui sont i) le renforcement des capacités organisationnelles et de la concertation ; ii) l'intensification de la production ; iii) le stockage et conservation ; iv) l'accroissement des exportations et v) le développement du marché intérieur. Chacun des programmes comporte un ou plusieurs plans d'actions thématiques et six filières prioritaires.

Par ailleurs, cette volonté politique de faire de la filière un des sous-secteurs de l'agriculture pourvoyeurs de denrées alimentaires et créateurs de richesse, a été réaffirmée dans la Stratégie de Développement Rural (SDR) à l'horizon 2015 adopté en 2004 et en cohérence avec le Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté (CSLP) et la Stratégie de croissance accélérée et de développement durable (SCADD).

C'est fort de cette situation que l'Association SOS santé et Développement a retenu la filière niébé comme un des axes prioritaires de son intervention dans la commune de Nanoro

#### **3.1.2. Potentialités de la filière niébé au Burkina Faso**

L'économie du pays repose sur le secteur agricole et sur celui de l'élevage qui contribuent en moyenne 35% du produit intérieur brut (PIB) et assurent 80% des exportations. Toutefois, ces deux secteurs qui concernent près de 90% de la population active, se caractérisent par une faible productivité et une forte vulnérabilité aux risques climatiques et environnementaux. Ainsi, comme pour les six autres filières prioritaires de l'Etat (Céréales, Tubercules, Coton,

Fruits, Légumes, oléagineux), la filière Niébé a du mal à décoller à cause d'une série de problèmes structureaux. Pour cette raison elle représente encore aujourd'hui une culture marginale pour l'économie agricole burkinabé, malgré ses nombreuses potentialités et les bénéfices sociaux qu'elle pourrait apporter si serait valorisée de manière convenable.

Le niébé est produit dans toutes les régions du Burkina Faso en association avec les céréales (95 %) et en culture pure (5% des superficies et 9% des volumes produits). La production de niébé est fluctuante en fonction de la pluviométrie. Plusieurs variétés sont disponibles en fonction de la zone agro-climatique et se distinguent par la texture, le goût, et la vocation (fourragère et non). Les productions 2009-2010 sont de 453629 tonnes pour une superficie emblavée de 114 013 ha<sup>1</sup>. Les principales régions de production en 2009/2010 de niébé sont la région du Nord avec 80 275 tonnes, la région de la Boucle du Mouhoun avec 70 509 tonnes et la région du Centre-Ouest avec 53 895 tonnes. La petite région productrice de niébé est le Sahel avec 11 798 tonnes<sup>2</sup>.

Avec la mise en œuvre du plan d'action de la filière niébé et l'engagement du Gouvernement pour promouvoir cette filière, la production nationale au cours de la campagne 2008-2009 a doublé, elle a été de 537 680 tonnes contre 253 190 tonnes en 2007-2008 soit une variation de 112 %.<sup>3</sup>

Le niébé est une légumineuse herbacée tropicale. Sa culture présente des retombées économiques, nutritionnelles, et agronomiques considérables.

**Sur le plan économique<sup>4</sup>** : au Burkina Faso, le niébé est une source de devises pour le pays. Les graines du niébé alimentent les échanges économiques au niveau régional et sous régional. Les débouchés principaux sont la demande urbaine intérieure (90%) et l'exportation sur le marché sous-régional (Côte d'Ivoire, Ghana, Togo, Bénin, Nigeria) pour une quantité ne dépassant pas 6 000 tonnes malgré l'existence d'un marché potentiel de plus de 500 000 tonnes/an. Les flux intérieurs sont concentrés sur les marchés de Ouahigouya, Kaya, Pouytenga, Gomboussougou, Manga, Fada et Tenkodogo. Les flux extérieurs partent essentiellement des marchés de Ouagadougou, Bobo, Ouahigouya, Kaya, Tenkodogo, Guelwongo, Léo, Niangoloko, Bittou et Niangoloko.

Le manque d'organisation du marché du niébé est l'un des principaux obstacles à la productivité de la culture. De nos jours le marché du niébé dans le pays est géré par des grands commerçants qui opèrent à travers leurs réseaux d'intermédiaires. Ceux-ci achètent le produit dès que la saison terminée, dans le mois d'octobre, en l'achetant donc à un prix plus favorable parce que l'offre est plus élevée. En outre il faut souligner que, pour la plupart des commerçants, le commerce du niébé c'est une activité secondaire, comme ils sont engagés surtout dans l'achat et la vente des céréales et le coton. En conséquence les producteurs sont peu motivés à coordonner leurs productions et à organiser un réseau pour le commerce des produits. Dans la plupart des cas les transactions se développent au niveau informel et sans contrats écrits, au niveau individuel dans la vente au détail, et les marges de gains dépendent de la période de vente du produit, donc de la capacité du producteur de savoir conserver le produit en le préservant des attaques des parasites auxquelles le niébé est particulièrement vulnérable.

---

<sup>1</sup> Source : Résultats définitifs de l'enquête permanente agricole (EPA). Edition 2011

<sup>2</sup> Source : Résultats définitifs de l'enquête permanente agricole (EPA). Edition 2011

<sup>3</sup> Source : [Filière Niébé au Burkina Faso - Burkinapmepmi.com - le portail des PME / PMI au Burkina Faso](http://Filière Niébé au Burkina Faso - Burkinapmepmi.com - le portail des PME / PMI au Burkina Faso)

<sup>4</sup> Source [Filière Niébé au Burkina Faso - Burkinapmepmi.com - le portail des PME / PMI au Burkina Faso](http://Filière Niébé au Burkina Faso - Burkinapmepmi.com - le portail des PME / PMI au Burkina Faso)

**Sur le plan nutritionnel:** les jeunes feuilles, les gousses immatures, et les graines sont utilisées dans l'alimentation humaine. La valeur nutritionnelle des graines est élevée avec en moyenne 23 à 25% de protéines et 50 à 67% d'amidon, ce qui confère au niébé un rôle important dans la lutte contre la déficience protéique chez les enfants (Quin, 1997). La graine du niébé est riche en lysine mais déficiente en acide aminé soufré.

**Sur le plan agronomique :** la culture du niébé permet un enrichissement du sol en azote par l'intermédiaire de bactéries fixatrices d'azote atmosphérique. Quin (1997), montre qu'un hectare de niébé rapporte 40-80 Kg d'azote dans le sol. De par sa croissance rapide, le niébé assure une couverture du sol, le protégeant ainsi contre l'érosion.

La culture du Niébé est encore limitée à l'activité de petits producteurs non organisés qui l'associent à la culture céréalière et dont les récoltes sont en moyenne d'environ 180Kg/ha (dépassant rarement les 300Kg/ha). L'association mil-niébé occupe les 95% des terrains où le niébé est cultivé. Dans les restants 5% de cas, le niébé est cultivé en culture pure, avec des rendements moyens de 800-900Kg/ha. On estime, toutefois, qu'avec une formation appropriée des producteurs et l'application de l'itinéraire technique recommandée on pourrait atteindre facilement les 1.500Kg/ha.

### **3.2. Organisation et fonctionnement de la filière du niébé du Burkina Faso**

Les études réalisées par STATISTIKA (2002), décrivent bien l'organisation et le fonctionnement de la filière niébé du Burkina Faso.

#### **3.2.1. Types d'acteurs en présence**

Les principaux acteurs directs de la filière niébé sont : les producteurs, les commerçants, les transporteurs, les transformateurs et les consommateurs.

##### **➤ Producteurs de niébé**

Les producteurs réalisent les activités de production et assurent l'offre de niébé destinée au marché. La production étant intimement liée aux céréales, ce sont avant tout des producteurs céréaliers. Les volumes de productions individuels sont modestes, il ressort qu'environ 68% produisent moins de 3 sacs et que les 32% restants produisent 3 sacs et plus, avec un maximum d'une dizaine de sacs.

Les producteurs en système intensif ont généralement été encadrés dans le cadre de projets de développement et/ou bénéficié d'appui d'ONG. Les producteurs en culture pure se retrouvent principalement dans les provinces du Soum (Probe-Mena), d'Kourittenga (Ronsin), de la Koski et du Boulgou (Tenkodogo) Ils sont plus intégrés à l'économie de marché et cherchent à tirer le meilleur profit possible de leur activité en différant l'écoulement de la production à la période de remontée des prix sur le marché.

##### **➤ Commerçants de niébé**

Quatre catégories de commerçants de niébé ont été identifiées: les grossistes, les demi-grossistes, les détaillants et les collecteurs autonomes. Ils sont basés sur différents types de marchés à travers le pays avec une tendance à la concentration des grossistes et demi-grossistes dans les grandes villes du pays. La grande majorité (70%) exerce le commerce de céréales en activité principale. Les autres ont généralement le commerce général ou le commerce de détail de marchandises diverses comme activité principale. Compte tenu de la variabilité de l'offre, la durée de la campagne de commercialisation du niébé varie des détaillants aux grossistes qui font de la vente du niébé une activité permanente



### ➤ Transporteurs

Les pratiques de transport du niébé demeurent identiques à celles des céréales. Les acteurs possédant des capacités propres assurent le transport de leurs collectes tandis que les autres ont recours aux prestataires de services ou à la location individuelle ou collective des véhicules. Au niveau intérieur, les capacités de transport utilisées couramment entre les marchés secondaires et les marchés de regroupement ou de consommation sont des véhicules de 10 tonnes.

### ➤ Transformatrices

La transformation du niébé est encore dominée par les pratiques artisanales. On note l'absence de transformation dans le secteur semi-industriel. L'offre de produits transformés est encore peu diversifiée et basée sur des aliments prêts à être consommés.

L'offre est principalement assurée par des transformatrices disposant de micro-entreprises de préparation d'aliments de rue c'est-à-dire des aliments prêts à être consommés qui sont partiellement ou totalement vendus sur les lieux de production ou dans un espace public voire de façon ambulante. L'examen des actrices de la transformation du niébé permet d'en identifier quatre groupes majeurs :

- Le premier groupe est constitué de transformatrices de niébé dont l'activité principale est la préparation de galettes (samsa en mooré) ou du niébé bouilli simplement à l'eau, du niébé au riz et du niébé au couscous. On trouve ce premier type en milieu urbain comme en milieu rural, au bord des rues, dans les marchés ou devant les domiciles. A ce groupe peut être rattachées les femmes préparant des beignets à partir de la farine pure de niébé ou de la farine mélangée à des feuilles de niébé.
- Le deuxième réunit les restauratrices. Elles préparent plusieurs mets à partir de divers aliments (riz, spaghetti, niébé, soupe etc.). La commercialisation d'un des aliments peut être l'activité principale de la restauratrice selon la nature de la clientèle. Les restauratrices exercent essentiellement dans les villes.
- Le troisième groupe rassemble des associations faisant de la restauration (exemple de Rinodo à Ouagadougou). Elles interviennent comme les actrices du groupe précédent. C'est au niveau commercial que se situe leur particularité en ce sens qu'elles assurent des prestations de service dans les séminaires ou les soirées de gala. Ces associations sont surtout présentes dans les grands centres urbains (essentiellement Ouagadougou et à Bobo-Dioulasso)
- Le quatrième groupe se compose d'actrices préparant du birba mais ces transformatrices sont peu nombreuses dans les centres urbains. C'est un produit courant en pays bisssa et mossi où, on le trouve sur les places des marchés ruraux.

La taille des transformatrices varie selon les types de produits commercialisés. Malgré leur capacité de transformation réduite, les restauratrices constituent la plus importante catégorie de transformatrices.

### ➤ Consommateurs

L'on distingue les consommateurs urbains et ruraux. Les derniers réalisent généralement l'autoconsommation et ont seulement recours au marché pour l'achat des friandises à base de niébé. Dans les zones rurales, le niébé est surtout consommé pendant la période de soudure et au moment des récoltes. Contrairement au milieu rural, la demande de niébé est permanente dans les centres urbains. Mais ce sont surtout les ménages « moyens » et « riches » qui préparent le niébé à domicile. Les autres consomment le niébé grâce à l'artisanat marchand qui offre divers types de mets.

#### **3.1.4 Acteurs « indirects »**

Les acteurs indirects de la filière sont principalement les structures étatiques d'appui à l'agriculture (Recherche, Vulgarisation), les ONG, et les SFD. L'État n'intervient actuellement qu'au niveau de la vulgarisation, de la recherche et de la transformation.

## IV. ANALYSE DES FLUX DE PRODUCTION ET DISTRIBUTION DU NIEBE DANS LA ZONE DE L'ETUDE

### 4.1. Diagnostic organisationnel des producteurs de niébé dans la zone de Nanoro

Les producteurs de niébé s'identifient difficilement des autres producteurs agricoles, car l'activité ne constitue pas encore une profession à part entière. Ainsi, on assiste à une faible organisation des producteurs de niébé en groupements. Les résultats de l'enquête montrent l'existence de 20 groupements féminins de productrices de niébé dans la commune de Nanoro. Certains de ces groupements exploitent des champs collectifs dont les superficies varient entre 0,5 et 1,5 ha.

Les services rendus par les groupements aux membres sont faits à travers le service départemental de l'agriculture et la sécurité alimentaire. Il s'agit entre autre :

- De la formation des membres sur divers thèmes à savoir : les techniques culturales, le traitement phytosanitaire, les techniques de conservation du niébé.
- De l'approvisionnement en semences certifiées.
- Du suivi de la campagne.

La culture du niébé est confrontée à des contraintes biotiques, abiotiques, et socio-économiques qui entravent son développement

Les différents entretiens avec les responsables des groupements ont permis de faire une analyse des principales forces et faiblesses des producteurs de niébé.

#### 4.1.1. Principales Forces et faiblesses des producteurs

**Tableau N°1 : principales forces et faiblesses des producteurs**

Principales Forces	Principales Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 20 groupements féminins de producteurs de niébé existent dans la commune de Nanoro et sont légalement reconnus.</li> <li>- La motivation des groupements à se structurer en union communale pour mieux défendre leurs intérêts.</li> <li>- Le soutien du service départemental du MASA qui met à la disposition des producteurs des semences améliorées de niébé et des engrais.</li> <li>- Les groupements féminins de producteurs de niébé jouissent d'une bonne réputation auprès du service départemental du MASA, ce qui leur permet de bénéficier de l'encadrement technique.</li> <li>- La bonne qualité des relations avec la représentation locale de SOS Santé Développement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La faible organisation des producteurs de niébé.</li> <li>- La capacité de production des groupements est faible. Les superficies emblavées sont de l'ordre de 0,5 ha à 1,5 ha.</li> <li>- La commercialisation de la production se fait individuellement</li> <li>- Les producteurs n'ont pas de connaissances sur les questions d'adaptation aux changements climatiques</li> <li>- Les producteurs n'ont pas de notions sur l'entreprenariat agricole et l'agrobusiness.</li> </ul>

#### 4.1.2. Principales opportunités et menaces des producteurs de niébé

L'objectif de cette analyse est d'observer et identifier les forces et les tendances qui pourraient constituer des possibilités ou des menaces pour les producteurs de niébé dans la

commune de Nanoro. Les entretiens réalisés avec les producteurs ont ainsi relevé les opportunités qui leurs sont offertes et les menaces qui pèsent sur eux. Les consultants ont ensuite réfléchi sur ce que les producteurs doivent entreprendre pour utiliser les possibilités qui s'offrent à eux et sur ce qu'ils pourront faire pour minimiser ou neutraliser les menaces.

**Tableau N°2 : principales opportunités**

<b>Opportunités</b>	<b>Comment exploiter ces opportunités</b>
<p>Le climat de confiance des groupements de productrices de niébé avec la ZAT qui leurs fournis les services d'appui conseil et d'encadrement</p> <p>La zone de Nanoro regorge d'un marché potentiel pour la commercialisation de la production de niébé. En effet, la commune de Nanoro compte plusieurs marchés importants très fréquentés par les acheteurs de niébé</p> <p>La proximité avec Boussé et Ouagadougou qui garantit un marché pour la commercialisation de la production.</p> <p>Existence de la voie bitumée de Ouagadougou à Boussé qui facilite l'accès au marché de Nanoro et permet une commercialisation assez aisée de la production</p> <p>La couverture de la zone par les réseaux de téléphonie mobile qui facilitent la communication</p> <p>La présence du réseau des caisses populaires qui propose des possibilités de crédits aux producteurs</p>	<p>Poursuivre le partenariat avec la ZAT en appliquant les itinéraires techniques enseignés</p> <p>Profiter des bonnes relations avec la ZAT pour améliorer les possibilités d'approvisionnement en semences et engrais.</p> <p>Créer un cadre de concertation avec les collecteurs locaux de niébé afin de mieux organiser la commercialisation à de meilleurs prix</p> <p>Initier des relations d'affaire avec les commerçants et collecteurs de céréales</p> <p>Les groupements doivent mieux s'organiser en vue de mener des négociations avec le réseau des caisses populaires pour bénéficier d'un accompagnement pour le financement de la production.</p>

**Tableau N°3 : principales menaces**

<b>Menaces</b>	<b>Comment écarter ces menaces</b>
<p>L'insuffisance des pluies qui ne permet pas une meilleure rentabilisation de la production</p> <p>L'absence d'un circuit fiable d'approvisionnement en intrants de bonne qualité, ce qui expose les producteurs aux engrais et pesticides non appropriés à la production de niébé</p> <p>Absence de producteurs semenciers dans la zone pour approvisionner les groupements en semences certifiées</p>	<p>Former les producteurs sur les questions d'adaptation aux changements climatiques</p> <p>Initier des approvisionnements groupés auprès de fournisseurs agréés</p> <p>Identifier et accompagner des producteurs semenciers dans la commune de Nanoro</p>

### Approvisionnement des producteurs en intrants

Il est ressorti des échanges avec les producteurs de niébé qu'ils sont confrontés à d'énormes difficultés pour avoir accès aux intrants (engrais, semences, pesticides) nécessaires pour une bonne production.

Du fait du manque d'organisation, les producteurs ne disposent pas d'un mécanisme d'approvisionnement en intrants qui leur permet d'accéder aux intrants en quantité et qualité suffisantes. Au niveau de Nanoro, c'est seulement auprès du service départemental de l'agriculture et de la sécurité alimentaire que les semences certifiées sont disponibles, mais les quantités offertes sont insignifiantes par rapport à la demande des producteurs. Il en est de même pour les engrais.

Les semences traditionnelles tardives ne sont pas utilisées dans la zone. Les producteurs utilisent des semences certifiées fournies par les services agricoles. Les principales variétés de semences améliorées utilisées sont :

- **La variété « Nanssira » (variété locale) :** Cette variété est précoce et a un cycle semis-maturité de 70 jours selon les producteurs. C'est une variété rampante. Elle provient d'un village du nom de Nanssira.
- **La variété K VX414-22-2 :** Cette variété est semi rampante et a de grosses graines. Son cycle (semis-maturité) est de 65 à 70 jours et est adaptée aux zones climatiques de pluviométrie variant de 300 à 1100 mm de pluies par an. Sa date optimale de semis se situe du 01 au 15 juillet et a pour rendement potentiel 1,5 t/ha. Elle est très sensible aux viroses.
- **La variété Melakh :** La variété Melakh est une variété très précoce à port semi érigé et de cycle (semis-maturité) de 60 jours. Elle s'adapte aux zones de pluviométrie annuelle moyenne comprise entre 300 et 800 mm et a un rendement potentiel de 1,5 t/ha. C'est une variété résistante à la sécheresse, au striga et aux maladies telles que le chancre bactérien, les taches brunes et les viroses. Mais, elle est sensible aux pucerons et aux punaises et tolérante aux thrips. Le rendement moyen en milieu paysan est de 700 kg/ha.
- **La variété K VX 396-4-5-2D :** C'est une variété semi rampante, résistante à la sécheresse, aux maladies et au striga. Elle est précoce avec un cycle (semi-maturité) de 70 jours et s'adapte aux zones climatiques de pluviométrie comprise entre 300 et 1200 mm par an. La date optimale de semis se situe entre le 30 juin et le 01 août et son rendement potentiel est de 700Kg/ha.

Il ressort des entretiens avec le chef ZAT, les responsable de la CRA et les producteurs que la variété K VX 396-4-5-2D est la variété de semence la plus utilisée dans la zone de Nanoro

### 4.1.3. Les modes de production du niébé dans la zone

Les pratiques culturales réalisées dans les champs sont essentiellement le défrichage suivi du labour avant le semis et des sarco-binages pour l'entretien. Les producteurs font à peine les traitements phytosanitaires.

Les équipements agricoles majeurs de production demeurent la charrue, la charrette, le bœuf de labour, l'âne pour le transport et le pulvérisateur tandis que les principaux intrants utilisés sont les semences améliorées, les engrais (NPK, Urée), les pesticides, le fumier, le compost et la paille.

Les services techniques d'encadrement distinguent trois systèmes principaux de culture du niébé dans la zone de Nanoro :

- Le niébé en culture pure qui donne les meilleurs rendements avec des variétés améliorées et des fertilisants. Cette technique est peu pratiquée dans la zone.
- Le niébé, culture principale, en association avec le mil et le sorgho qui donne des rendements moyens de 350 à 400 kg. Ce système est très peu développé.
- Le niébé, culture secondaire, en association avec le mil, le sorgho et le maïs est le système de culture le plus répandu avec des rendements moyens faibles de 250 à 300 kg.

#### **4.1.4. Analyse de la capacité de production**

##### **4.1.5.1 Analyse de la capacité de production de la commune de Nanoro**

Au cours des trois dernières campagnes, la production du niébé a connu des fluctuations avec un record en 2012-2013 évaluée à 1200 tonnes soit le double de la campagne 2011-2012.

**Tableau N°4 : capacités de production des groupements**

<b>Campagne</b>	<b>Superficie emblavée (Ha)</b>	<b>Quantité du niébé produite (Kg)</b>	<b>Rendement (Kg/Ha)</b>
2011-2012	2200	660000	300
2012-2013	2000	1200000	600
2013-2014	1900	760000	400
<b>TOTAL</b>		<b>2620000</b>	
<b>Rendement moyen</b>			<b>433</b>
<b>Superficie moyenne</b>	<b>2033</b>		

Source : ZAT Nanoro février 2014

Le rendement moyen de la production du niébé de la commune de Nanoro est estimé à 433kg/ha contre la norme standard qui est de 700 kg/ha. Cette faible production est liée aux aléas climatiques et à l'insuffisance de maîtrise des itinéraires techniques de production.

##### **4.1.5.2 Analyse de la capacité de production des groupements**

Les investigations auprès du chef ZAT et des responsables de la CRA ont permis d'identifier une vingtaine de groupements récemment reconnus et tous féminins (voir liste annexe 1)

Le tableau N°4 donne un aperçu sur les capacités de production des groupements de base. L'analyse a porté sur 5 groupements féminins de base qui exploitent des champs collectifs de niébé.

**Tableau N°4 : capacités de production des groupements**

<b>Groupement</b>	<b>Superficie Emblavée</b>	<b>Quantité produite</b>	<b>Observation</b>
Groupement Wend Panga du secteur 4	1,5 ha	480 Kg	-Quantités de semences utilisées : 7 Kg -Quantités d'engrais utilisées : 2 sacs de NPK -La production est conservée dans des bidons de 20 litre et sera vendue pour financement de la prochaine campagne.

			-Achat des pesticides sur le marché de Nanoro -Une partie de la production est utilisée pour le repas lors des travaux dans le champ collectif
Groupe ment Tééga Wendé du secteur 2	0,5 ha	120 Kg	-Quantités de semences utilisées : 24 Kg de semences prélevé sur la production de la campagne précédente. -Quantités d'engrais utilisées : 25 Kg de NPK et 2 assiettées d'Urée -La production est conservée dans des bidons de 20 litre et sera vendue pour financement de la prochaine campagne. -Pas d'utilisation de pesticides
Groupe ment Songre la Panga du secteur 1	0,5 ha	150 Kg	-La production est conservée dans des sacs à triple fond. -Pas d'utilisation de pesticides
Groupe ment Nabonswendé	0,5 ha	63 Kg	La production est conservée dans des bidons de 20 litre et sera vendue pour financement de la prochaine campagne. Pas d'utilisation de pesticides
Groupe ment Songre la Panga de goodo	0,5 ha	150 Kg	Production obtenue : 160 Kg Production conservée dans des bidons de 20 litre et sera vendue pour financement de la prochaine campagne.

Le contenu du tableau montre que sur les 5 groupements de base, un seul exploite 1,5 ha de superficie alors que les 4 autres exploitent chacun seulement 0,5 ha. Les rendements sont faibles et sont de l'ordre de 80 KG à l'hectare en moyenne. Cela peut être dû au non respect des itinéraires techniques recommandés.

La production des groupements est conservée pendant plusieurs mois avant d'être mis en marché. La production est vendue en mai juin de chaque année et les revenus obtenus sont utilisés pour financer la nouvelle campagne.

#### **4.1.5. Commercialisation de la production**

La stratégie de commercialisation du niébé repose largement sur une approche spéculative et non sur une approche de développement du marché. Constitués selon la capacité de l'acteur, les stocks sont surtout revendus après la montée assez rapide des prix (mars). Les transactions s'effectuent couramment sur une base informelle (absence de contrat écrit) mais ces relations semblent renforcées par les transactions parallèles sur d'autres produits. Les producteurs vendent directement leur production aux acheteurs de niébé sur les marchés des villages, mais aussi sur le marché de Nanoro qui est le plus important de la commune.

Sur les marchés des villages, les collecteurs locaux achètent le niébé et acheminent les quantités achetées vers le marché de Nanoro très fréquenté par les commerçants de Ouagadougou. Sur le marché de Nanoro, les quantités assemblées par les collecteurs locaux sont soit stockées ou vendues directement aux commerçants de Ouagadougou.

Les investigations ont permis d'identifier deux types d'acheteurs à savoir :

- **Les acheteurs locaux** : Ils sont au nombre de deux (2) dans la localité de Nanoro. Ces acheteurs locaux constituent des stocks qu'ils revendent plus tard sur le marché de Nanoro et à Ouagadougou.

- **Les commerçants de Ouagadougou** : Ils sont localisés principalement à Ouagadougou. Ils collaborent avec des intermédiaires qui jouent le rôle de collecteurs locaux. Ils sont composés d'hommes et de femmes. ils collectent le niébé sur les marchés de Nanoro et des villages de la commune. Ces collecteurs revendent leurs stocks aux commerçants de Ouagadougou qui la plupart du temps préfinancent l'activité. Les stocks des commerçants ont une double destination : la demande urbaine intérieure (Ouagadougou) et l'exportation sur le marché sous-régional (Côte d'Ivoire, Ghana, Togo, Bénin, Nigeria).

#### **4.1.6. Le prix du niébé**

Le prix du niébé varie en fonction des années et des différentes périodes de l'année. Les prix sont fixés par les acheteurs sans aucune concertation avec les producteurs. Le tableau N°6. donne un aperçu du prix du niébé au cours des trois dernières années.

Le marché du niébé dans la zone du projet à l'instar de l'ensemble du pays est géré par des grands commerçants qui opèrent à travers leurs réseaux d'intermédiaires. Ceux-ci achètent le produit dès les récoltes, dans le mois d'octobre, à un prix plus favorable parce que l'offre est plus élevée. Ils revendent ensuite les quantités collectées plusieurs mois après à un prix plus élevé. Les plus grands gains ne vont pas aux agriculteurs mais aux intermédiaires et aux commerçants.

**Tableau N°5 : prix du niébé au cours des trois dernières années**

Années	Prix du Kg Janv-fev	Prix du Kg Mars -Avr-mai	Prix du Kg Juin -Juil-août	Prix du Kg Sept-oct-nov-dec
2012	300 FCFA	335 FCFA	335 FCFA	335 FCFA
2011	450 FCFA	500 FCFA	500 FCFA	350 FCFA
2010	285 FCFA	285 FCFA	285 FCFA	285 FCFA

Source : producteurs de niébé de Nanoro février 2014

Le tableau montre que le prix du niébé à la récolte atteignait 350 FCFA dans la zone de Nanoro en 2011 contre 335 FCFA/Kg en 2012 et 285 FCFA/Kg en 2010. Le prix a évolué pour atteindre 500 FCFA/Kg en 2011 alors qu'il est resté constant en 2010 et 2012. Ils vendent une bonne partie de leur production à la récolte pour faire face à des besoins de trésorerie. Certains producteurs ont précisé avoir investi dans des motos.

#### **4.1.7. Analyse des besoins des producteurs**

Les besoins des producteurs sont exprimés en terme de matériel de production, de formation et en intrants agricoles.

##### Besoins en matériel

Les besoins en matériel exprimés par les producteurs sont : les charrues, animaux de trait (ânes), les intrants agricoles (engrais, pesticides, semences), le matériel de conservation du niébé (sac à triple fond, fûts métalliques).

##### Besoins en formation

Les producteurs souhaitent bénéficier de formations sur divers thèmes :

- Formation sur les techniques culturales
- Formation sur les techniques de conservation du niébé
- Formation sur l'organisation et la gestion des groupements
- Formation sur le conseil en gestion.



#### **4.1.8. La conservation du niébé**

L'étude a permis de recenser trois technologies de stockage/conservation du niébé utilisées par les producteurs et les commerçants dans la zone de Nanoro :

- Les Bidons et Fûts métalliques
- Le sac à triple fonds
- L'utilisation de produits chimiques.

##### **◆ Les Bidons et Fûts métalliques**

Ce sont des conteneurs capables d'être fermés hermétiquement pour éviter l'aération de l'intérieur. Cette technique marche bien quand le fût est totalement rempli. Une contrainte est que les fûts ne sont pas trop accessibles aux plus pauvres paysans. Ces différentes méthodes de stockage/conservation permettent de conserver le niébé dans un environnement sain et de limiter les attaques des insectes ravageurs.

##### **◆ L'utilisation des produits chimiques**

Les produits chimiques présentent plusieurs inconvénients : produit phytosanitaires de mauvaise qualité, danger pour la santé humaine, sac de mauvaise qualité limitant les effets des produits après quelques semaines et facilitant la ré-infestation des lots de niébé stockés, en particulier dans les zones rurales.

##### **◆ Le sac à triple fonds**

Le sac à triple fonds permet de contourner les inconvénients que présentent les produits chimiques. Ce sac en tissu synthétique, doublé à l'intérieure par deux sacs en plastique assure un stockage du niébé sur une longue période sans utilisation de produits chimiques.

D'après les tests réalisés par l'INERA, le sac à triple fond améliore considérablement les conditions de conservation du niébé. Le sac à triple fond est bien connu des producteurs de niébé mais son utilisation reste faible.

## **4.2. Diagnostic organisationnel des transformatrices de niébé à Ouagadougou**

### **4.2.1. Etat des lieux de la transformation du niébé**

La transformation du niébé est encore dominée par les pratiques artisanales. L'offre de produits transformés est peu diversifiée et basée sur des aliments prêts à être consommés. Malgré leur capacité de production réduite, les restauratrices constituent la plus importante catégorie de transformatrices. Il n'existe pas actuellement d'entreprises semi-industrielles de transformation de niébé et la majorité des transformatrices et restauratrices enquêtées n'appartiennent à aucun groupement associatif.

##### **◆ Les restauratrices**

Les restauratrices rencontrées à Nanoro et Ouagadougou proposent à peu près les mêmes mets à base de niébé dont les plus courants sont :

- Le « boagba » à base de graines de niébé écrasées auxquelles est associée la farine de mil. Le mélange obtenu est servi dans des assiettes et plongé dans de l'eau bouillante jusqu'à cuisson ;
- le « bêng-kalogo » à base de graines de niébé bouillies jusqu'à cuisson puis pétries dans de la potasse. La pâte résultante est consommée avec de la sauce ;
- Le « gonré » où la farine de niébé est associée à celle du mil et additionnée d'eau de potasse jusqu'à l'obtention d'une pâte consistante. Par fractions enveloppées dans des feuilles d'arbre, la pâte cuite à la vapeur. On peut également utiliser une farine grossière

de niébé à mouture humide pour la préparation du « gonré » auquel cas, il n’y a pas recours à la farine de niébé ;

- Les graines entières peuvent être cuites à l’eau, associées ou non à des céréales (sorgho, mil, riz) ;
- Le « birba » résulte de la cuisson à la vapeur de grumeaux faits à partir d’une fine farine de niébé trempée dans un mélange d’eau et de potasse. Il peut être conservé pendant plusieurs mois à l’abri de l’humidité et des insectes. Le « birba » est une spécialité du pays bisca ;
- Le « bêng-ne-wesla » à base de graines de niébé et généralement de farine de mil ;
- Le « samsa » qui est un beignet préparé à partir d’une farine fine de niébé. Celle-ci est hydratée et façonnée en pâte épaisse dans laquelle il peut être ajouté d’autres condiments comme le piment, le sel, etc. Par petites fractions, la pâte est cuite dans de l’huile ;
- Le « bêng-zindo » est une sauce obtenue par la cuisson de niébé et de feuilles d’oseille. Elle est utilisée pour accompagner le « tô » de céréales ;
- Le « gnon » à base de feuilles de niébé ou de « kankalga » est obtenu en faisant cuire à la vapeur un mélange de graines de niébé écrasées auquel est ajoutée de la potasse et des feuilles.
- Le « gonré » où la farine de niébé est associée à celle du mil et additionnée d’eau de potasse jusqu’à l’obtention d’une pâte consistante. Par fractions enveloppées dans des feuilles d’arbre, la pâte cuite à la vapeur. On peut également utiliser une farine grossière de niébé à mouture humide pour la préparation du « gonré » auquel cas, il n’y a pas recours à la farine de niébé

Malgré cette diversité, il ressort de l’enquête auprès des transformatrices que les formes de préparation prédominantes sont les beignets, le niébé bouilli + huile, le couscous + niébé + huile et le mélange riz + niébé + sauce viande. La consommation est forte au début des travaux agricoles et pendant les récoltes.

#### ♦ La transformation commerciale du niébé

Les transformatrices du niébé rencontrées à Ouagadougou produisent des différents mets à base de niébé. Quatre (4) transformatrices de niébé ont été identifiées à Ouagadougou :

**Tableau N°6: Répertoire des transformatrices de niébé de Ouagadougou**

Unité de transformation	de	Responsable	Adresse
L’unité de transformation REHOBOTH	de	Madame REHOBOTH	Ouagadougou, quartier « Toles Yaar », Tel : 70 74 18 84
unité de transformation « Tout Super »	de	Madame TRAORE	Ouagadougou - derrière la clinique SOUKA tel : 78 82 95 35
La SPBN		madame DJEBEOGO Aissata	Ouagadougou Quartier Ouidi Tel 70 73 50 79
FASO RIIBO		madame Minoungou	Ouagadougou - Quartier Dassasgho (juste derrière l’Hôpital Pédiatrique Charles de Gaule) - Tel : 70 17 81 52

En dehors de FASO RIIBO, les trois premières unités sont membres du Réseau de Transformatrices de Céréales du Faso (RTCF).

Les produits proposés par les unités de transformation sont :

- Le couscous de niébé.
- Les gâteaux de niébé, présenté sous forme de biscuits.
- La farine de niébé : la farine est revendue aux restauratrices pour la préparation du gonré et autres mets à base de niébé.
- Le gonré précuit de niébé (association feuilles de niébé au maïs et petit mil).

#### **4.2.2. Organisation des transformatrices de niébé**

Les restauratrices de Ouagadougou travaillent individuellement et ne sont pas constituées en association.

Par contre, les unités de transformatrices de céréales ont mis en place le Réseau de Transformatrices de Céréales du Faso (RTCF, tel : 50 36 55 31) dont le siège est à Ouagadougou, quartier Ouidi. Ce réseau compte 25 membres basés à Ouagadougou et dans d'autres localités du pays.

Le Réseau de Transformatrices de Céréales du Faso (RTCF) et l'unité FASO RIIBO sont membres de la Fédération Nationale des Industries de l'Agro-Alimentaire et de Transformation du Burkina (FIAB, tel : 50 36 82 09). La FIAB a été créée en 1991 avec comme missions :

- L'émergence et le développement des PME/PMI agro-alimentaires par filière et par métier.
- L'émergence et le développement d'associations professionnelles par filière et par métier.

La FIAB organise, chaque deux ans et depuis 2000, les Journée Agro-Alimentaire (JAAL) du Burkina. Ces JAAL offrent aux acteurs un cadre de promotion des produits et des entreprises agro-alimentaires.

#### **4.2.3. Approvisionnement des transformatrices en niébé**

Au niveau de Ouagadougou, les principales sources d'approvisionnement des restauratrices et unités de transformation du Niébé sont :

- Les marchés et Yaar : Nabi Yaar, Dassosgho Yaar, Tooles Yaar, Zone 1 Yaar, Sankar Yaaré, Goughin Yaar.
- Les bourses céréalières organisées par l'ONG Afrique Verte : Les unités de transformation participent aux bourses céréalières organisées par l'ONG Afrique Verte. Lors de ces bourses, les unités de transformation achètent directement le niébé aux producteurs à des prix qui leurs permettent de minimiser leurs coûts de production.

Les variétés de niébé prisées par les transformatrices sont les variétés améliorées (sucré et non sucré). La capacité d'approvisionnement des transformatrices et restauratrices a été évaluée sur la base des données collectées à Ouagadougou et Nanoro. Le tableau n°6 donne la capacité d'approvisionnement pour chaque type de transformation.

**Tableau N°7 : capacités d’approvisionnement des transformatrices**

Types de transformation	Quantité moyenne	Observations
Les unités de transformation commerciale du niébé	En moyenne 1,5 tonne par an	- Achat direct sur le marché - Achat dans les bourses céréalières de l’ONG Afrique Verte
Les restauratrices de mélange riz + niébé + huile	En moyenne 21 Kg par semaine	Achat direct sur le marché
Les restauratrices de « gonré »	15 Kg par semaine	Achat direct sur le marché

**4.2.4. Commercialisation de la production**

Chaque unité commercialise sa production. Toutefois, la stratégie d’ensemble de mise en marché de la production repose sur la participation aux foires et aux journées agro-alimentaires, les expositions au SIAO, les dépôts dans les boutiques et alimentations, les points de vente dans les sites de production.

**4.2.5. Principales Forces et faiblesses des transformatrices**

**Tableau N°8 : principales forces et faiblesses des transformatrices**

Principales Forces	Principales Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"><li>- La motivation des femmes à transformer le niébé. les femmes aiment bien ce travail.</li><li>- L’organisation des unités de transformation en réseau</li><li>- Le soutien de l’ONG Afrique Verte qui facilite les relations commerciales avec les producteurs de niébé à travers les bourses céréalières</li><li>- La bonne qualité des produits proposés</li><li>- La disponibilité du niébé de bonne qualité sur le marché</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Absence de promotion des produits à base de niébé.</li><li>- L’insuffisance des ressources financières pour renforcer l’activité</li><li>- Le faible niveau d’équipement des unités de transformation</li><li>- La fluctuation brutale des prix du niébé sur le marché</li><li>- La non organisation des restauratrices de niébé</li><li>- Le manque de formation des transformatrices sur les nouvelles techniques de transformation et sur la gestion</li><li>- La non prise en compte des principes de l’entrepreneuriat dans la production</li></ul>

## Principales opportunités et menaces des transformatrices de niébé

**Tableau N°9 : principales opportunités**

<b>Opportunités</b>	<b>Comment exploiter ces opportunités</b>
La forte consommation du niébé par la population L'accroissement de la production du niébé L'existence de structures de financement (caisses populaires, FAARF) La présence de la FIAB qui constitue un cadre d'échange, de plaidoyer et de promotion de la production	Proposer aux clients des produits de qualité répondant à leurs besoins Nouer des relations commerciales avec les producteurs afin d'obtenir le niébé à des prix favorables S'organiser pour négocier des conditions de crédits souples pour les transformatrices Inciter les transformatrices à adhérer et participer aux activités de la FIAB

**Tableau N°10 : principales menaces**

<b>Menaces</b>	<b>Comment écarter ces menaces</b>
L'absence d'une réelle volonté politique de valorisation des produits et mets à base de céréales locales Absence de contrôle des prix des produits céréaliers favorisant des hausses brutales de prix par les commerçants Manque d'un fonds destiné au financement de la transformation des produits locaux	Faire le plaidoyer auprès des autorités Plaidoyer auprès des autorités pour la création d'un fonds de soutien de la transformation des produits locaux

## **V. STRATEGIES POUR LE DEVELOPPEMENT D'UN ENTREPRENEURIAT DYNAMIQUE ET RENTABLE DANS LA FILIERE NIEBE DE LA ZONE DU PROJET**

### **5.1. Stratégies de développement de la filière**

A l'analyse de l'état des lieux de la filière niébé dans la zone de l'étude et des résultats de l'analyse sur l'organisation et le fonctionnement des producteurs et des transformatrices, les stratégies proposées visent ;

- Amélioration des circuits de production, de transformation du niébé
- Amélioration du niveau de production et de productivité du niébé ;
- Promotion de la filière niébé dans la zone

#### **5.1.1 Amélioration des circuits de production et de transformation**

L'amélioration des circuits de production et de transformation vise à organiser la mise en marché du niébé produit de la zone de Nanoro. Il s'agira donc de mettre en place un nouveau

schéma permettant de mieux organiser la production et canaliser les flux de niébé vers un marché porteur. Pour y parvenir, il est proposé :

1. La mise en place d'une union communale de producteurs de niébé avec les fonctions ci-après :
  - assurer l'approvisionnement en intrants (semences améliorées, engrais, pesticides) et équipements permettant de réduire les coûts d'acquisition ;
  - assurer l'encadrement des producteurs et le suivi des plans de production ;
  - organiser la commercialisation du niébé suivant un prix fixé de commun accord des groupements membres;
  - élaborer, rechercher et appuyer la mise en œuvre de petits projets de développement de la filière.

Jouissant du statut d'union conformément à la loi n°14, cette structure sera mise en place par les groupements déjà reconnus. D'autres groupements pourront adhérer par la suite au fur et à mesure de leur création.

2. La création d'une unité de transformation du niébé à Nanoro. Le projet doit intégrer dans ses actions l'appui des groupements de productrices de niébé à la création d'une unité de transformation du niébé. Cette unité sera basée à Nanoro et aura pour principale fonctions l'achat de la production des groupements et la transformation du niébé. Pour ce faire le projet va accompagner la création de l'unité, la formation des femmes sur les techniques de transformation, l'équipement de l'unité, l'appui à la commercialisation de la production de l'unité.

### **5.1.2 Amélioration du niveau de production et de productivité**

Quant à l'amélioration du niveau de production et de productivité du niébé, il devra permettre de redresser le faible de niveau productivité des exploitations. Il est proposé :

- La mise en place d'un mécanisme approprié d'expression de besoins et d'approvisionnement efficient des producteurs en semences certifiées répondant aux exigences du marché et de fertilisants appropriés à la production du niébé. La disponibilité et la qualité des intrants l'un des principaux goulots d'étranglement à l'amélioration de la production et de la productivité, un accent devra être mis l'accessibilité des producteurs des facteurs de production nécessaires à la conduite efficiente de leur activité.
- L'information continue et la formation des producteurs de niébé. Il est nécessaire d'élaborer un plan de renforcement des capacités prenant en compte la mise en œuvre d'un système d'information permettant d'améliorer les connaissances des partenaires de l'environnement de la filière niébé de la zone de Nanoro.

### **5.1.3. Promotion de la filière niébé dans la zone de Nanoro.**

La nécessité d'assurer une visibilité à la filière au niveau de la zone de Nanoro en vue de créer un environnement favorable au développement de la production du niébé, mais aussi à l'amélioration de la mise en marché du niébé produit. Il s'agira de :

- La tenue annuelle de concours d'excellence de la production du niébé dans la zone. Pour amener les producteurs à adopter les paquets technologiques appropriés et aussi améliorer le niveau de production. La tenue de concours d'excellence est toujours parue comme une alternative efficace et rapide dans l'intégration d'une nouvelle culture entrepreneuriale. Il s'adressera aux producteurs individuellement pris mais aussi aux groupements.

- L'organisation de journées promotionnelles ou fête du niébé à Nanoro. La mise en place d'un cadre d'échanges et valorisation du potentiel de production de la zone concernée, les journées promotionnelles constituent d'excellentes opportunités de partage entre producteurs, et aussi avec les autres partenaires des innovations techniques et technologiques de développement de la culture du niébé. Par ailleurs, ces moments pourraient servir de cadre de renforcement des relations commerciales et de sensibilisation à la production du niébé dans la zone.

### 5.3. Plan d'actions

**Tableau n°11 : Propositions de plan d'actions**

<b>Objectifs/activités</b>	<b>Responsabilité</b>	<b>Période</b>
<b>1-Mise en place d'une union communale de producteurs de niébé</b>		
1.1. Elaboration des textes statutaires	SOS santé et développement	
1.2. Tenue d'une AG constitutive de la coopérative	SOS santé et développement	PM
1.3. Appui à la structuration et l'organisation des groupements de base	SOS santé et développement	PM
1.4. Elaboration du plan d'action de l'union	SOS santé et développement	PM
<b>2- Mise en place d'un mécanisme approprié d'expression de besoins et d'approvisionnement efficient des producteurs en semences certifiées répondant aux exigences du marché et de fertilisants appropriés à la production du niébé</b>	Union	PM
2.1. Concertation entre groupements et union pour l'adoption de la mise en place d'une centrale d'approvisionnement en intrants	Union	PM
2.2. Echanges avec les fournisseurs agréés pour la définition du partenariat en matière d'approvisionnement en intrants	Union	PM
2.3. Echanges avec le réseau des caisses populaires sur le financement de campagne d'approvisionnement en intrants agricoles	Union	PM
2.4. Appuyer l'émergence de producteurs semenciers dans la commune de Nanoro et les accompagner à la certification de leur production		
<b>3- Information continue et formation des producteurs pour la conduite de la culture du niébé</b>	Union	PM
3.1. Elaboration et mise en œuvre d'un plan de renforcement des capacités	Union	PM
3.2. Mise en œuvre d'un système d'information de la filière niébé dans la zone	Union	PM
<b>4- Promotion de la filière niébé dans la zone (titre vague, à revoir)</b>	Union	PM
4.1. Tenue de concours périodiques	Union	PM
4.2. Journées Promotionnelles de la filière de la zone	Union	PM
4.3. Appui à la création d'une unité de transformation du niébé à Nanoro		



## VI. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

### CONCLUSIONS

La présente étude a permis d'établir l'état de lieux du circuit de distribution et de commercialisation du niébé dans la commune de Nanoro et à Ouagadougou. Il est ressorti des investigations que :

- La filière niébé dans la zone de l'étude n'est pas organisée. Peu de groupements sont actifs dans la filière et exploitent de faibles superficies.
- les besoins des producteurs de Niébé en intrants ne sont pas satisfaits. Les quantités mises à leur disposition par le service département de l'agriculture et la sécurité alimentaires restent insuffisantes. Aussi, leur manque d'organisation ne leur permet pas de mener des négociations avec les fournisseurs agréés d'intrants agricoles afin d'obtenir les intrants à des prix réduits.
- La commercialisation se fait individuellement par les producteurs et le niébé proposé est souvent de mauvaise qualité du fait de la non maîtrise des techniques de conservation.
- Il n'y a de lien direct de commercialisation de niébé entre les producteurs et les transformatrices. Les commerçants jouent le rôle d'intermédiaire entre ces deux entités.
- Il n'existe pas d'associations de transformatrices dans la zone périurbaine de Ouagadougou.

De toute l'analyse faite, il est aisé de dire que les fondements de la création d'une union communale de producteurs de niébé semblent réunis, mais un cadre de concertation entre les groupements existants doit être nécessairement mis en place pour définir et mieux préciser une feuille de route à suivre.

### RECOMMANDATIONS

Sur la base des résultats de l'étude, les recommandations suivantes sont formulées :

#### ***Recommandations en vue du développement de la production du niébé dans la zone***

1. Renforcer les capacités des groupements existants sur le plan de l'organisation et la fourniture de services aux membres
2. Accompagner les groupements à la mise en place d'une union communale de producteurs de niébé
3. Former les producteurs sur les techniques culturales du niébé
4. Réaliser des voyages d'échanges d'expériences dans d'autres zones du pays, comme le Zondoma et l'Oubritenga où la production du niébé est très développées et mieux organisée ;
5. Diffuser les équipements améliorés pour la conservation du niébé ;
6. Organiser annuellement une journée promotionnelle du niébé à Nanoro.

#### ***Recommandations en vue d'améliorer les rendements à l'hectare***

1. Sensibiliser les producteurs à l'utilisation des semences certifiées ;
2. Renforcer les capacités des producteurs sur les techniques culturales et sur les techniques post récolte du niébé (conservation) ;
3. Approvisionner les producteurs en intrants ;

#### ***Recommandations en vue d'améliorer la vente du niébé***

1. Les groupements et la future union doivent mettre en place des stratégies d'écoulement de la production ;
2. Accompagner les groupements féminins à la création d'une unité de transformation du niébé à Nanoro.
3. Dans le cadre de la mise en œuvre du projet, il serait souhaitable de collaborer avec les transformatrices déjà organisées et ensuite envisager l'organisation des transformatrices en périurbaine.

**ANNEXE N° 1 : Liste des Groupements de la filière Niébé de la commune de Nanoro**

N°	village	Dénomination de l'OPA	Nombre de membre	Référence de l'agrément	Personne ressource
1	Nanoro	Wendpanga	29 femmes	004-2014 du 20-02-2014	Kafando N. Monique tel: 70399415
2	Nanoro	Tegawendé	31 femmes	007-2014 du 20-02-2914	Kafando Zénabo tel: 70530867
3	Nanoro	Songr-la-panga	27 femmes	10-2014 du 20-02-2014	Konkombo Lamoussa Pauline tel: 78654379
4	Nanoro	Relwendé		13-2014 du 24-02-2014	
5	Nanoro	Wendsongdo		11-2014 du 24-02-2014	
6	Nanoro	Namaneguebzanga		15-2014 du 24-02-2014	
7	Godo	Nabonswende	16 femmes	005-2014 du 20-02-2014	Kientega Talato tel: 73425842
8	Godo	Relwende		008-2014 du 20-02-2014	
9	Godo	Songr-la-panga	23 femmes	003-2014 du 20-02-2014	Sondweme Mariam tel: 62853587
10	Gourombila	Songtaaba 1		022-2014 du 24-02-2014	
11	Gourombila	Wendsongdo		017-2014 du 24-02-2014	
12	Gourombila	Relwende		034-2014 du 04-03-2014	
13	Dacisse	Songr-la-panga		012-2014 du 28-01-2014	
14	Dacisse	Relwende		027-2014 du 04-03-2014	
15	Poessi	Relwende		027-2014 du 04-03-2014	
16	Poessi	Tegawendé		031-2014 du 04-03-2014	
17	Poessi	Nabonswende		030-2014 du 04-03-2014	
18	Basziri	Songr-la-panga		021-2014 du 24-02-2014	
19	Basziri	Teelg-nooma		019-2014 du 24-02-2014	
20	Kokolo	Pougdamanegre		024-2014 du 04-03-2014	

**ANNEXE N°2 : liste des OPA ne disposant pas d'agrément filière niébé**

N°	Village	Dénomination de l'OPA
1	Dacissé	GV Songré la panga
2	Gourombila	GV Songré la panga
3	Sibago	GV Nongtaaba
4	Nazoanga	GV Kiswend Sida
5	Poessi	GV Nabonswendé
6	Nanoro	GV Songré la panga
7	<u>Basziri</u>	Nongtaaba
8	<u>Goulouré</u>	Nongtaaba
9	<u>Sittaon</u>	Relwendé
10	Nanoro	Metba
11	<u>Boulpon</u>	Zoodnoma
12	<u>Séguédin</u>	Kiswensida

### ANNEXE N°3 : Liste des personnes rencontrées

N°	Nom	Structure/localité	Téléphone
1	Zongo Marcel	Chef ZAT de Nanoro	70352564
2	Mme Kafando N. Monique	Première adjointe au maire de Nanoro et Groupement Wendpanga	70399415
3	Konombo Jean-Baptiste	Président de départemental de la CRA de Nanoro	
4	Konombo Madi	Président provincial par intérim de la CRA	
5	Benaou Issa	Technicien à la DPASA à Koudougou	71337141
6	Bilabega Bernard	Coordonnateur de l'Association SOS santé et Développement à Nanoro	70317866
7		Réseau de Transformatrices de Céréales du Faso	50 36 55 31
8	Madame REHOBOTH	Responsable de l'unité de transformation REHOBOTH	70 74 18 84
9	Madame TRAORE	Responsable de l'unité de transformation « Tout Super »	78 82 95 35
10	Madame DJEBEOGO Aissata	Responsable de La SPBN	70 73 50 79
11	Madame Minoungou	Responsable de FASO RIIBO	70 17 81 52
12	Kafando Zénabo	Groupement Tegawendé de Nanoro	70530867
13	Kientega Talato	Groupement Nabonswende de Godo	73425842
14	Konkombo Lamoussa Pauline	Groupement Songr-la-panga de Nanoro	78654379
15	Sondweme Mariam	Groupement Songr-la-panga de Godo	62853587

### ANNEXE N°4 : Termes de référence pour l'étude sur le circuit de distribution et de commercialisation du niébé a ouagadougou

#### INTRODUCTION

Le Projet **Promotion de la filière niébé pour nourrir les zones périurbaines** cofinancé par la Fondation de France, le Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI), l'Action de Carême Suisse et l'Association SOS santé et Développement est mis en œuvre par SOS Santé et Développement dans les communes de Nanoro et de Ouagadougou.

L'action consiste à accompagner pendant 3 années 500 petits producteurs de la commune rurale de Nanoro à promouvoir la filière niébé. L'appui du projet devrait permettre aux producteurs d'augmenter leurs productions de niébé et d'avoir accès à plus de revenus avec une bonne stratégie de commercialisation.

A terme, l'objectif global est de contribuer à améliorer la consommation des ménages urbains et périurbains des produits issus de l'agriculture familiale pratiquée en milieu rural.

Aussi pour assurer et garantir une intervention efficace et efficiente à même de parvenir aux résultats escomptés, un état des lieux sur le circuit de distribution et de commercialisation du niébé s'avère indispensable.

Cette étude de marché de la filière niébé va porter sur les zones de production et de commercialisation identifiées par le projet avec une attention particulière sur les acteurs de la filière, les capacités de production, de transformation, le comportement du consommateur.

Les groupements de producteurs de Nanoro et les associations de transformatrices des produits agricoles des zones périurbaines de Ouagadougou qui constituent nos groupes cibles pour le présent projet évoluent dans des organisations qui ont peu d'expérience dans l'entrepreneuriat agricole. Ce qui pose des problèmes d'apprentissage de l'agro-business. L'étude devrait permettre de décrire les difficultés communes auxquelles les producteurs de niébé de Nanoro d'une part et les associations de transformatrices sont confrontés.

C'est dans cette optique que les présents termes de référence sont élaborés en vue de recruter un Consultant pour analyser les débouchés et la viabilité de la production du niébé dans les zones d'intervention dans le but de développer une approche pertinente de commercialisation des productions de niébé des producteurs appuyés par le projet.

## **I. OBJECTIFS DE LA MISSION**

### **1.1. OBJECTIF GENERAL**

La mission a pour objectif général d'appréhender les bonnes pratiques de distribution et de commercialisation du niébé des producteurs de Nanoro pour les zones périurbaines et urbaines de Ouagadougou

### **1.2 OBJECTIFS SPECIFIQUES**

De façon spécifique, cette mission vise les objectifs ci-après :

- Déterminer la capacité de production des producteurs de niébé de Nanoro ;
- Identifier et décrire les circuits de commercialisation du niébé dans les zones périurbaines et urbaines de Ouagadougou ;
- Identifier dans les zones périurbaines et urbaines de Ouagadougou des associations de transformatrices de produits agricoles susceptibles de prendre part à la mise en œuvre du projet de promotion de l'agriculture familiale.
- Identifier les forces et les faiblesses liées à la gestion entrepreneuriale du niébé
- définir un mécanisme de suivi évaluation, documentation des appuis développés

## **II. METHODOLOGIE DE TRAVAIL**

Le consultant devra utiliser une démarche participative de collecte des données.

Le consultant devrait tenir compte des principaux acteurs impliqués dans la filière niébé au niveau de la commune de Nanoro et des zones périurbaines voire urbaines de Ouagadougou.

La prise en compte de l'avis des personnes ressources des services techniques est recommandée.

## **III. RESULTATS ATTENDUS DE LA MISSION**

A la fin de la mission, les résultats suivants sont attendus :

- Les capacités de production des producteurs de niébé de Nanoro sont déterminées. Il s'agira de préciser les groupements pertinents de producteurs par différentes variétés de niébé, leurs forces et faiblesses d'exploitation et de commercialisation du niébé. Le consultant devrait préciser les quantités moyennes produites et les possibilités de transformation par les producteurs par an ;
- Les circuits de commercialisation du niébé dans les zones périurbaines et urbaines de Ouagadougou sont identifiés et décrits. Le consultant devrait permettre d'appréhender les différentes pratiques de commercialisation. La proposition d'itinéraire d'écoulement des produits est attendue ;
- Les organisations associatives transformatrices du niébé de la zone de Ouagadougou sont identifiées. Le consultant doit retenir des organisations ayant une bonne expérience dans le domaine et susceptibles de collaborer efficacement à la mise en œuvre du projet dans son volet transformation sous diverses sous-produits de consommation. Les bonnes pratiques de transformation/valorisation du niébé sont aussi identifiées et décrites ;
- Les forces et faiblesses liées à la gestion entrepreneuriale sont identifiées et décrites. Le consultant doit situer les contraintes et les atouts de chaque zone. Il s'agira de mettre en exergue les conditions à réunir pour mieux réussir une gestion entrepreneuriale rentable et durable ;
- Un mécanisme de suivi évaluation du processus est proposé. Il s'agit de situer les pratiques de documentation et de suivi des changements à privilégier dans le cadre de ce projet. Le consultant devrait proposer des outils de suivi supervision ainsi que la périodicité de leur utilisation ;

## **IV. PROFIL DU CONSULTANT**

La spécificité de la mission recommande qu'elle soit conduite par un expert justifiant de bonnes références en matière d'analyse de situation de référence et de conduite de travaux de recherche orientés sur les thématiques d'agronomie, d'économie, de commerce et de développement endogène. Il doit avoir également une connaissance solide en développement participatif rural. Il est souhaité que ce dernier ait un profil de sociologue, d'économiste ou d'agronome, ou tout autre profil jugé pertinent pour la mission. Le prestataire doit en outre avoir une grande capacité d'écoute et de communication.

## **V. DELAI D'EXECUTION DE L'ETUDE**

La mission aura une durée de trente (30) jours. Le calendrier de mise en œuvre sera discuté avec les partenaires et défini avec l'équipe projet.

La mission débutera au plus tard en début février 2014.

## **VI. ELEMENTS DE CONTENU DE L'OFFRE TECHNIQUE ET FINANCIERE**

L'offre technique et financière du Consultant devra comporter entre autres les éléments ci-après :

- 1) Une note de compréhension de sa mission ;
- 2) Une méthodologie et un plan de travail pour la conduite de la mission ;
- 3) Un chronogramme d'exécution de la mission faisant ressortir les principales étapes et les temps estimatifs ;
- 4) Un CV détaillé des personnes clés devant intervenir dans le processus de recherche ;
- 5) Une proposition financière pour la conduite de la mission.

## **VII. LIEU DE LA PRESTATION**

La prestation sera exécutée dans les zones d'intervention du projet qui couvrent la commune rurale de Nanoro et la commune urbaine de Ouagadougou. Le consultant devra effectuer des déplacements sur le terrain au niveau de chacune de ces communes.

**VIII Groupe cible initial :** Groupements de producteurs de la commune rurale de Nanoro ; Associations de transformatrices des zones périurbaines de Ouagadougou.

## **IX. DEPOT DES OFFRES**

Les consultants intéressés par cette offre devront déposer auprès de SOS Santé et Développement à Ouagadougou; une offre technique présentant leurs expériences et décrivant la méthodologie d'intervention envisagée et une offre financière détaillée, chacune sous pli fermé. *L'offre technique et l'offre financière doivent être présentées dans des enveloppes séparées le tout dans une enveloppe unique* au plus tard le **04 février 2014 à 17H30** à l'adresse suivante: ***Siège de SOS-SANTE ET DEVELOPPEMENT Citée Azimmo de Tampouy - porte N°114Tél : 50 46 80 87***