

Fédération Nigérienne des Organisations Professionnelles
Agricoles (SA'A)

BP : 302 Maradi – Niger

Tel: 20 411 568 ; E-Mail : S/C agbarthé@yahoo.fr

**PLAN D'AFFAIRES DE LA FEDERATION SA'A DE MARADI POUR LA
COMERCIALISATION DU SOUCHET A L'EXPORT
2009 – 2013**

EXTRAIT : ETUDE DE MARCHE

Alou Abdoul-Karim

Avril 2008

4.2.1 : Etude du Marché

□ Présentation de l'Offre de Souchet

Le marché du souchet est assez mal connu à cause de son développement récent ; c'est un marché émergent, aussi bien en termes de production qu'en termes de potentiel de marché. Le caractère limité de l'offre sur le marché est dû aux conditions climatiques particulières nécessaires pour la production du souchet.

Au niveau international, l'on retrouve la production en Afrique du Nord et tropicale ainsi que dans une petite partie du Sud des Etats Unis.

En Europe, l'Espagne est le seul pays producteur. Les principales zones de productions et de transformation sont localisées dans la zone nord de la « Huerta » de Valence et s'étendent sur 6.500 ha (*Journal officiel des Communautés européennes - 3-7-1998*).

L'Espagne est le principal producteur mondial actuellement. Malheureusement, les statistiques de production sont indisponibles.

En Afrique sub-saharienne, le souchet est cultivé essentiellement au Mali, au Burkina, au Nigeria et au Niger.

Au Nigeria, les zones de production sont à Kano pour le petit souchet et au Sud du Nigeria pour le gros souchet ; la filière, très peu organisée (on ne dispose pas d'informations sur les quantités produites), reste selon Mr Umar Azia, Directeur de la Société Nigériane Prime Global Environmental Service (PRIME), spécialisée dans la production d'huiles végétales « en deçà des besoins des industries agro-alimentaires locales ».

Au Burkina, la production de souchet (ou pois sucré) est essentiellement localisée dans les Hauts-Bassins, les Cascades et le Sud-Ouest. Pour la campagne 2006-2007, 1.124 tonnes de souchet dont 40 tonnes de semences, ont été produites dans la province du Kéné Dougou sur une superficie totale de 542 ha. Pour la campagne 2007-2008 les prévisions tablent sur 1.400 ha à emblaver et une production attendue de 7.000 tonnes. Le Programme de promotion du souchet du Gouvernement prévoit d'ici 2010, d'atteindre une production d'au moins 5.000 tonnes pour chacune des 9 provinces (Poni, Noumbiel, Bougouriba, Ioba, Comoé, Léraba, Kéné Dougou Houet et Tuy). (*Le Pays - Ouagadougou Publié sur le web Janv. 2008*).

Au Mali, le souchet est exclusivement produit dans les régions de Sikasso et Kadiolo qui regroupent 95% des producteurs. En 2007, 2.000 ha de superficie ont été emblavés. La culture du pois sucré occupe 8.703 producteurs dont 68 % de femmes. La production se chiffre en moyenne à 6.500 tonnes par an.

La production a été principalement développée par la CMDT, qui a incité les producteurs à se regrouper au sein d'une association, l'Association des Producteurs de Pois Sucré de Sikasso et Kadiolo (APPSK).

La CMDT s'est désengagé de l'appui aux producteurs ; la production est organisée de plus en plus par les exportateurs qui accordent des crédits de campagne aux producteurs. La filière a bénéficié du concours financier de la BNDA et de la facilitation de l'APROFA. (*Diagnostic Stratégique des Filières Agro-Alimentaires - Mali - 2002 -*)

Au Niger, la production nationale est estimée à 26.310 tonnes en 2003 pour une superficie mise en valeur de 12.747 hectares et un rendement moyen au niveau national de 2.064Kg/ha.

Tableau N°2 : Evolution de la production de souchet et de l'offre à l'exportation de 1995 à 2003 (en tonnes)

Année \ Libellé	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Superficie (ha)	13.441	18.190	221	3.314	2.385	1.589	323	5.370	12.747
Rendement (kg/ha)	57	140	23	1.988	995	758	5.520	3.620	2.064
Production (tonnes)	766	2.547	5	6.588	2.373	1.204	1.783	19439	26.310
Autoconsommation et semences (7%)	53	178	0	461	166	84	125	1.361	1.842
Offre à l'exportation	713	2.369	5	6.127	2.207	1.120	1.658	18.078	24.468

Source : MDA/DA - 2003 -

Il découle de ce tableau que l'offre de souchet était de 710 tonnes en 1995, 6.128 tonnes en 1998, 1.121 tonnes en 2000, 18.082 tonnes en 2002 et 26.310 tonnes en 2003.

La production est concentrée dans la région de Maradi (en moyenne 20.000 tonnes/an) au niveau des départements d'Aguié, Madarounfa, et Guidan-Roundji. On note toutefois une nette concentration de la production à Tchadoua (Aguié) avec plus de 45% des quantités produites dans la région de Maradi, selon la Fédération de Tchadoua.

La Région de Maradi dispose de plus de 59 organisations des producteurs formels avec plus de 9.000 membres dont 6.059 hommes et 2.944 femmes.

Trois Fédérations s'investissent dans la production du souchet : la Fédération SA'A ; la Fédération des Unions des Producteurs (FUMA-Gaskia) et la Fédération des Coopératives de Maradi (FECOOP).

Le souchet est également produit dans la région de Tillabéry (Ouallam) pour des faibles quantités (76 tonnes en 2003) et de Dosso arrondissement avec une production de 611 tonnes en 2003.

Les données du département de Madarounfa qui abrite de nombreux producteurs de la Fédération SA'A, sont présentées dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°3 : Evolution des superficies, de la production et des rendements dans le département de Madarounfa

Années	Superficies (HA)	Productions (T)	Rendements (Kg/HA)
2002	350	845	2.413
2003	1.350	2.086	1.701
2004	2.281	5.588	2.450
2006	610	3.300	5.210
2007	680	3.679	5.410
Moyennes	1.054,2	3.099,6	3.436,8

Source : Rapport DRA sur l'évolution des superficies, rendements et production de 2002 à 2007

La production du département de Madarounfa représente respectivement en 2002 et 2003 4,34% et 7,92% de la production totale de souchet du Niger.

La production de la Fédération estimée en 2004 à 4.929 tonnes représente 88,20% de la production totale du département de Madarounfa.

En comparaison, la production du souchet pour 37 villages du canton de Gjiratawa est estimée à 15.688 tonnes pour 3.714 producteurs avec une superficie estimée à plus de 6.980 hectares (*Base de données du Projet Intrants/FAO 2005*).

Sur le plan Sous-Régional, le Niger fournit la production la plus importante devant le Burkina et le Mali. Le tableau ci-dessous compare les productions de souchet entre le Niger, le Burkina et le Mali.

Tableau N°4 : Production de Souchet du Niger, Mali et Burkina

Désignation	Niger	Mali	Burkina
Production (tonnes)	24.000	6.500	1.124

□ Présentation de la demande de Souchet

De même que l'offre, la demande est peu diversifiée au plan international. En Europe, seule l'Espagne dispose d'une Industrie Agroalimentaire fabricant des produits dérivés du souchet.

Toutefois, ces produits commencent à s'exporter et à se retrouver depuis quelques années dans les supermarchés des autres pays européens, dans le rayon des produits exotiques.

La demande au niveau international, émane essentiellement de l'Espagne ; la demande espagnole est fortement conditionnée par sa production locale.

La production du pois sucré malien a connu un engouement né de la forte demande de l'industrie espagnole. Elle a occupé la 3^e place en termes de revenus monétaires après le coton et la pomme de terre dans la région de Sikasso. La presque totalité de la production de pois sucré est exportée vers l'Espagne.

La Côte d'Ivoire importe également du pois sucré malien mais principalement en vue de le réexporter vers l'Espagne (*Investir au Mali - L'Agriculture et L'Agroalimentaire - Mission Economique Ambassade de France - Avril 2007*).

Les exportations maliennes ont été estimées à plus de 1,2 milliards de FCFA à raison de 200 FCFA le kilo. Mais, il est à noter que depuis 2001, suite à un contentieux né entre l'opérateur économique malien CIC-SA et ses partenaires espagnols (Emilio Pénia et Bow, Carion, etc.), le niveau des exportations de souchet malien a sérieusement diminué du fait d'une alerte à l'aflatoxine lancée en 2004 dans les pays de l'Union européenne contre le pois sucré du Mali et du Burkina Faso (*Matières premières- Fausse alerte sur le pois sucré dans l'UE -Les Echos 01/02/2007 -*).

En Afrique de l'Ouest, le Nigeria est ciblé comme étant le plus gros consommateur (utilisation par les industries agro-alimentaires locales et ré-exportation vers l'Espagne); Les exportations du souchet du Niger estimées à 7.273 tonnes par les services de douanes en 2005 sont largement tributaires du marché du Nigeria. Ainsi, toute perturbation de ce débouché peut compromettre la commercialisation de ce produit.

En volume financier, les exportations officielles ont évolué positivement de 502 millions de FCF A en 1997 à 2.965 millions de FCF A en 2000. (*DSCN et Rapports annuels 1995 - 1996 - 1997 DDA Maradi*). La Direction Régionale de la Douane n'a malheureusement pas des informations consolidées plus récentes sur les tonnages exportées entre 2001 et 2007.

Il faut souligner que les exportations réelles dépassent largement les quantités officielles ; sur la production globale de Maradi, selon les services techniques du Développement Agricole, plus de 90% du souchet est exporté de manière informelle vers le Nigeria et moins de 10% est consommé par la demande intérieure (Maradi et autres régions du Niger).

Les compagnies commerciales (en l'occurrence la CCNI et des Etablissements d'Import-Export) exportent directement moins de 5% vers le marché espagnol, le Bénin et le Burkina-Faso.

□ Présentation du Produit et des produits dérivés de la transformation

Originaire de la Méditerranée et d'Asie de l'Ouest, le souchet, aussi connu sous le nom de "noix tigrée" ou "pois sucré" est un tubercule à haute teneur en fibre et au goût agréable, doux et naturellement sucré.

Le souchet est une source de protéine végétale facile à digérer, qui possède de nombreux minéraux et oligo-éléments, vitamine E et un taux d'acide oléique supérieur à celui de l'huile d'olive.

Selon le site Internet officiel de la Société Tigernuts Traders S.L, Mr Enrique Hernandez, Professeur agrégé de l'Université de microbiologie de Valencia, souligne les propriétés curatives et antioxydantes du souchet et les effets bénéfiques sur le mauvais cholestérol - LDL - produit dans notre organisme.

Il affirme que le souchet est un produit recommandé pour les diabétiques à cause de son contenu en saccharose qui dépasse celui du chocolat, idéal pour les enfants, les personnes âgées et les sportifs.

Le souchet est également un régulateur naturel pour l'estomac et l'intestin, qui peut soulager la constipation. Les fibres gonflent dans l'intestin et auraient ainsi un effet positif sur la constipation. Ils auraient de même, un effet modérateur de l'appétit en procurant une sensation continue de satiété et seraient ainsi un moyen pour réduire la masse corporelle.

Ce produit convient également aux diabétiques car il comporte beaucoup moins de glucides que les farines traditionnelles.

Les graines de souchet (avec toutefois une préférence pour la variété à gros rhizomes en Espagne) sont également consommées en l'état ou grillées. Sans gluten, sa farine peut servir en pâtisserie.

Le souchet est utilisé en Espagne pour la fabrication d'une boisson dite "Horchata de Chufa".

La "Horchata", orgeat de souchet est un lait végétal qui peut être un alternatif au lait de vache ou de soja. La horchata est très populaire en Espagne et d'autres pays sont en train de le découvrir et de l'apprécier. Elle est rafraîchissante, très nutritive avec un contenu énergétique élevé.

Le tableau ci-dessous présente la valeur nutritionnelle de 200 CC de HORCHATA (site Internet officiel de la Société Tigernuts Traders S.L)

Tableau N°5 : valeur nutritionnelle de 200 CC de HORCHATA

VALEUR NUTRITIONNELLE DE 200 CC DE HORCHATA	
AMIDON	1,12%
GRAISSE VÉGÉTALE	1,30%
HYDRATES DE CARBONE	12,60%
PROTÉINES	0,35 %
FIBRE	0,38%
VALEUR ÉNERGÉTIQUE	132 Cal.

L'huile de souchet une huile vierge de haute qualité, extraite grâce à un procédé à froid, afin de s'assurer qu'elle conserve toutes les qualités nutritives uniques du souchet lui-même. L'huile est de couleur marron doré et elle possède une riche saveur de fruits secs. L'huile de souchet est aussi un fantastique composant des produits de beauté. Elle possède une concentration élevée d'acide oléique et une faible acidité, ce qui la rend excellente pour la peau (*Annexe 7 : Caractéristiques Physico-chimiques de l'huile de Souchet*).

Au Niger, la variété à petite graine (petit souchet) représente 30% de la production et celle à grosses graines (gros souchet) représente 70% de la production. D'après les producteurs de la Fédération, cette répartition résulte d'un accroissement de la demande du gros souchet sur le marché (exporté vers les pays de la sous-région et en Espagne).

Le **gros souchet** (Dan maradi) a trois variétés : Kouron-Kouron, Maya Aya et Kaska Guiwa. La variété Kaska Guiwa est la plus appréciée pour sa qualité ; sa teneur en éléments nutritifs (glucides, lipides, protéines) est plus élevée.

Le **petit souchet** (Dan Ouallam) à 4 variétés : Ja-Aya de couleur brune, Bahilata de couleur brune, Baka Aya de couleur noire et Koima de couleur noire également. Ces variétés sont très oléagineuses et utilisées pour la fabrication du biscuit traditionnel « Dakoua ».

❑ Technologie utilisée et standards de production

La culture du souchet ne demande pas d'infrastructures ou d'équipements spécifiques. Les paysans maîtrisent la technique de la production mais la main-d'œuvre nécessaire au moment des récoltes est importante (elle est toutefois disponible dans les zones de production et elle est constituée par de jeunes ruraux).

Les seuls matériels utilisés sont la charrue pour le labour et le semoir pour les semis. Deux types de charrues sont utilisés dans le travail du souchet :

- Le cultivateur canadien à 5 ou 3 dents : Elle est tirée par un bœuf et est utilisée au moment de la préparation du sol comme instrument de labour ;
- La souleveuse-sarcluse avec une lame utilisée au moment de la récolte pour déterrer les grains de souchet ;

Après la récolte, la production est tamisée pour récupérer les tubercules mélangés au sable. Puis intervient un vannage manuel pour la séparation des amandes avec les impuretés. Le calibrage est suivi de l'ensachage dans des sacs de 100 kg et 50kg, pour les productions soumises à l'exportation.

Pour le tri et le lavage du souchet, les intervenants ont besoin d'équipements adéquats. Le souchet conditionné est généralement stocké dans des magasins. Il supporte la chaleur et n'est pas attaqué par des insectes sauf dans le cas d'un stockage de très longue durée.

❑ Caractéristiques des facteurs de production

Le souchet est cultivé de manière intensive et sa culture se fait largement en pure en utilisant des variétés locales.

Le souchet préfère un temps ensoleillé avec une température minimale de 35°C. Une sécheresse au stade de tubérisation compromet gravement le rendement, cependant une pluviométrie de 550 mm convient au cycle végétatif (*Annexe 1 : Etape de la Campagne Agricole du Souchet*).

Les producteurs de la fédération SA'A sont à 80 % propriétaires de leurs parcelles, acquises soit par héritage, soit par achat. Seulement 20 % exploitent des parcelles par location ou par emprunt.

Selon les producteurs, le souchet exige un sol totalement dégagé de toutes les mauvaises herbes. A cet effet, un labour, un hersage ou un scarifiage sont nécessaires pour ameublir le sol, réaliser un bon lit de semence, faciliter le développement des plantules et l'infiltration de l'eau.

Le souchet est semé généralement après les principales cultures vivrières et souvent après l'arachide et le niébé. Le semis intervient généralement en juillet et en août. Le semis se fait en ligne, avec l'aide de semoirs importés du Sénégal ou fabriqués localement.

Il faut 200 à 250 kg de semences par hectare pour le gros souchet et 100 à 150 kg pour le petit souchet. La semence provient généralement de la production précédente chez la plupart des producteurs de la fédération.

L'utilisation de la fumure organique ou des engrais minéraux est obligatoire. L'apport de la fumure organique est très négligeable ; quant à l'apport minéral, les producteurs mettent le plus souvent le NPK 15-15-15, un engrais phosphaté et à défaut, le super simple, l'urée ect....

Des bons résultats ont été obtenus avec l'application de NPK 15-15-15 à raison de 500 Kg/ha (Projet Intrants/FAO) ou encore, 200 kg/NPK et 5 tonnes de fumure organique (Gado et Al en 2004).

Selon les producteurs de SAA, les intrants constituent un facteur limitant à la production du souchet. L'achat des engrais et la main d'œuvre représentent respectivement 37% et 32% du coût total de l'investissement dans l'exploitation du souchet. Les petits producteurs sont parfois contraints de vendre leur production avant terme à cause du manque de moyens financiers pour acquérir les engrais.

Les producteurs de la Fédération ne produisent pas successivement deux années consécutives le souchet sur une même parcelle. Le précédent cultural doit être une culture vivrière. Cette stratégie a donné de bons résultats à cause des résidus d'engrais de la campagne précédente.

❑ Historique des prix et facteurs d'influence

Au niveau National :

De façon générale, les prix du souchet sont déterminés par le jeu de l'offre et de la demande.

Les prix d'achat sont influencés par la demande, la variété et la qualité du produit. Ils varient d'une année à l'autre et d'une période à l'autre au cours de la même année.

Ainsi, les prix sont généralement bas au moment des récoltes (décembre à février). Ils connaissent une augmentation au fur et à mesure que l'on s'éloigne des récoltes.

En 1999, une surproduction sur le marché de Maradi a fait baisser le prix du sac de petit souchet de 100 kg à 3.500 F et en cascade les surfaces mises en culture l'année d'après ont diminué au profit de l'arachide.

A la récolte de 2001, sur le marché de Maradi, les prix étaient compris entre 6.000 FCFA et 7.000 FCFA pour le sac de petit souchet de 100kg, et 10.000 FCFA -12.000 FCFA pour le sac de gros souchet de 100kg.

En juin 2002, les prix sur le dit marché variaient entre 16.000 FCFA et 17.000 FCFA pour le sac de gros souchet de 100kg et entre 9.000 FCFA et 11.000 FCFA pour le sac de petit

souchet de 100kg. Toujours en 2002, juste avant la nouvelle campagne agricole, le sac de gros souchet de la variété kaskan giwa était remonté à 26.000 FCFA. (*Anne Luxereau -CNRS-IRD -LES PRODUITS DE TERROIR AU NIGER - 2002 -*).

En 2006 à la récolte (mi-décembre début janvier), les prix sur les marchés Maradi et de Tchadoua (44km de Maradi), zone de production très importante sur le plan de la quantité produite, étaient de 7.000 FCFA pour le sac de petit souchet de 100kg et 10.000 FCFA pour le sac de gros souchet de 100kg. (*Mission de prospection de la Fédération en Février 2008*).

En fin février 2008, toujours sur le marché de Maradi et de Tchadoua, le sac de petit souchet de 100kg était à 13.000FCFA et le sac de gros souchet de 100kg était à 16.000 FCFA. (*Mission de prospection de la Fédération en Février 2008*).

Les facteurs déterminants les prix sur le marché sont essentiellement :

- ❑ Le niveau de l'offre et de la demande ;
- ❑ La variété des graines (les grosses graines coûtent plus chères que les petites) ;
- ❑ La qualité du produit (absence de matières étrangères, de résidus)

Un facteur déterminant également sur le prix d'achat du souchet est le crédit - engrais accordé par les commerçants exportateurs aux producteurs. Ce mécanisme assujettit les producteurs aux desiderata des commerçants - exportateurs qui contrôlent d'une certaine manière les prix à la récolte et obligent les producteurs à leur vendre rapidement leurs productions pour honorer leurs engagements.

Les obstacles clés et le coût à l'exportation

Plus que les démarches elles-mêmes, c'est le poids réglementaire qui demeure important et représente des obstacles à la commercialisation à l'exportation. Concernant les obstacles au niveau Régional, la réalité est toutefois plus complexe, car de nombreux obstacles informels freinent les échanges et retardent l'intégration des marchés.

Relativement au coût, il faut signaler la taxe statistique à l'exportation de 5% de la valeur mercuriale pour les produits agricoles, rétablies en 1996.

« Un environnement réglementaire régional prédateur notamment au Nigeria et en Côte d'Ivoire, mais également au niveau d'un pays de transit comme le Burkina. Mais il faut également mentionner, à l'intérieur même du Niger, les multiples postes de contrôles et les tracasseries routières qui engendrent des taxes informelles et des retards augmentant les coûts de transfert des produits agricoles »
Etude diagnostique sur l'Intégration Commerciale - Banque Mondiale, Philip English - 2006

Les prix de vente du souchet sur le marché local et à l'exportation sont largement déterminés par le prix d'achat qui représentent plus de 90 % du prix de revient. Les autres charges concernent les frais de transport et de manutention.

Au niveau International :

A titre indicatif, les prix de vente du souchet sont estimés à 371.500 FCFA par tonne (FOB Lagos ou Cotonou). Au niveau de l'Espagne, des prix de 65 \$US/sac de 25 livres¹, 109,5 \$US par sac de 50 livres ont été relevés en 2000.

En fin février 2008, les prix sur le marché de Jibia étaient de 178.850 FCFA/Tonne pour le gros souchet et 146.645 FCFA/Tonne pour le petit souchet.

A la même période, les prix sur le marché de Kano étaient de 211.500 FCFA/Tonne pour le gros souchet et 165.000F/Tonne pour le petit souchet. (*Mission de prospection de la Fédération en Février 2008*).

□ Dispositif juridique relatif à la commercialisation du souchet et actions gouvernementales pour la promotion du souchet

En matière de promotion des exportations des produits agro-pastoraux, le Gouvernement nigérien a initié avec le concours de la Banque Mondiale, le Projet de Promotion des Exportations Agro-pastorales (PPEAP) afin d'aider les opérateurs économiques et les producteurs de produits agropastoraux à mieux conquérir les marchés régionaux et internationaux et permettre ainsi au Pays de mieux profiter de ses potentialités agro-pastorales.

Toutefois, dans la filière souchet, les actions du PPEAP se sont limitées à l'appui apporté aux producteurs dans la mise en place de la Fédération SAA, des actions de formation sur la gestion coopérative et sur le warrantage et le financement d'infrastructures de stockage au profit de la CCNI.

La politique commerciale dans le domaine des exportations est marquée par la libre entreprise et la promotion du secteur privé.

En effet, depuis le début des années 1980, l'Etat du Niger a entrepris un processus de libéralisation de son économie en se désengageant du système commercial marchand. Au terme du décret n°90-146/PRN/MPE du 10 juillet 1990, les opérations d'exportation et de réexportation sont libres. Ce décret a aboli le système des licences et les restrictions non tarifaires à l'exportation. Il a été mis en place un guichet unique de formalités de toutes les opérations du commerce extérieur par arrêté n°028 du 16 août 1990 du Ministère chargé du commerce. Les procédures d'exportation des produits alimentaires (bétail sur pieds et les cultures de rente) se limitent à la levée des feuillets d'enregistrement statistique auprès du guichet unique situé à la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger (CCAIAN).

Il faut toutefois noter que, contrairement aux autres cultures de rente comme l'oignon ou la gomme arabique qui sont considérés comme des filières « stratégiques » de la part de l'Etat (organisation d'un Atelier National sur la Filière Oignon en 1999, mise en place d'Observatoire Régional de la Filière Oignon en Afrique de l'Ouest et du Centre, mise en place d'un accompagnement technique performant au niveau des services techniques décentralisés de l'Etat), la filière souchet ne bénéficie pas d'appuis spécifiques (pas de Projet de Promotion du souchet du Gouvernement, comme au Burkina).

¹ . Une livre : 2,5 kg

□ Les réseaux de distribution du souchet

Les réseaux de distribution du souchet sur les marchés intérieurs et étrangers sont complexes. Le souchet est souvent vendu à maintes reprises par l'intermédiaire de plusieurs courtiers et grossistes avant de parvenir à sa destination finale.

Aucun observatoire ou agence de commercialisation ne contribue à l'établissement des prix ni ne régularise l'approvisionnement.

L'annexe 2 présente un tableau des négociants Espagnols du souchet de Valence ; il est à rappeler que ces traders sont présents sur le marché international et s'approvisionnent en Afrique de l'Ouest lorsque la production espagnole est insuffisante.

Au Mali, deux sociétés d'exportation privées dominent le secteur, « La Sikassoise » et le Centre International pour le Commerce (C.I.C-sa) qui est reconnu comme le leader sur le marché malien de l'exportation de souchet. Fournisseur de Inter COSE en Côte d'Ivoire qui exportait le pois sucré en Espagne sous le label ivoirien jusqu'en 1995, le CIC, à partir de 1996, a identifié des partenaires espagnols pour faire connaître son produit ((Emilio Pénia et Bow, Carion). Les niveaux de production du CIC à Sikasso varient de 3.500 à 4.000 tonnes sur 1.500 ha environ. Les niveaux de collecte de la société auprès des producteurs sont au :

- Burkina : de 100 - 150 tonnes (collecte au Burkina par l'intermédiaire de la SNV).
- Sikasso : de 1.500 à 2.000 tonnes

(Approche Locale de la Coopération Régionale dans la zone Sikasso - Bobo-Dioulasso - OCDE - 2001)

Au Nigeria, plusieurs négociants se partagent le marché ; la quasi-totalité des opérations financières étant effectuée dans l'informel, il est difficile de les identifier et d'évaluer les transactions sur le marché. Ces négociants approvisionnent tant les industries agro-alimentaires locales que le marché espagnol.

L'un des plus importants traders est la NAMCO FOOD COMPANY, du Holding DAN-TATA. La société dispose d'une unité de nettoyage et de calibrage du souchet à Kano qui est conditionné à l'exportation vers l'Espagne.

Au Niger, Il existe plusieurs types de circuits : dans le circuit le plus direct, les producteurs vendent leur production sur les marchés locaux.

Le circuit court est dominé par des collecteurs pouvant être eux-mêmes des producteurs ; ils servent de lien entre les producteurs et les commerçants. Ils spéculent sur les variations des prix des produits sur les marchés. Ils ne sont pas structurés en organisation mais ils contrôlent le marché car connaissant les acheteurs. Leur appréciation de la qualité est essentiellement visuelle.

Le circuit long est dominé par de gros producteurs - exportateurs qui sont les seuls à avoir l'assise financière suffisante les autorisant à stocker le souchet avant la mise sur le marché, en fonction de la demande nigériane.

Le circuit de distribution au niveau national (couverture de la demande intérieure) est contrôlé par des commerçants-grossistes, qui s'approvisionnent essentiellement à Maradi. Parmi les plus importants, l'on note El Hadji Illa May Aya (Cité Caisse à Niamey) qui contrôle une partie des approvisionnements du marché de Niamey. Ces commerçants-grossistes ont une capacité moyenne d'achat de 20 tonnes/mois selon la demande locale et disposent de sites de stockage à Niamey. Leurs magasins alimentent les revendeurs détaillants.

Deux circuits de distribution à l'exportation :

- Le circuit informel : Les commerçants exportateurs contrôlent 95% du marché de la commercialisation du souchet vers le Nigeria (Commerçants qui sont les intermédiaires de négociants nigériens). En ayant une main mise sur les circuits d'approvisionnement de l'engrais qui est cédé à crédit aux producteurs et remboursé en nature à la récolte, les commerçants exportateurs contrôlent les prix à l'achat ;
- Le circuit formel : composé de la Compagnie Commerciale du Niger (CCNI) et d'établissements d'import export de produits agroalimentaires dont entre autres les Etablissements Yahaya Katché basés à Maradi. La part de marché de ces structures représente moins de 5% du marché à l'exportation. Entre 2002 et 2005 la CCNI (Compagnie Commerciale du Niger) a acheté 3.639 tonnes de gros souchet pour une valeur de 375.502.448 FCFA et a exporté essentiellement vers l'Espagne 2.225 tonnes. La CCNI exporte essentiellement vers l'Espagne et le Nigeria (2005 : 1.268 tonnes en Espagne et en 2007 : 824,8 tonnes au Nigeria).

□ Les consommateurs finaux

En Europe, plus précisément en Espagne, la Société « Tigernuts Traders S.L » fait office de leader dans le développement de produits agro-alimentaires à base de souchet. Parmi les produits mis sur le marché, l'on note le lait et l'huile de souchet.

L'on note également la Société CHUFFI comme principal producteur espagnol du lait de souchet, filiale du Groupe laitier français LACTALIS.

L'annexe 3 présente un tableau des industries agro-alimentaires espagnoles produisant des produits dérivés du souchet.

Au Nigeria, certaines brasseries utilisent un mélange de tubercules de souchet comestibles et de graines de baobab.

La branche Alimentaire de la NASCO Group Ltd basé à Jos, utilise le souchet dans son industrie agro-alimentaire, essentiellement dans le processus de fabrication de biscuits.

□ Les transactions financières

Sur le marché international, les transactions sont d'abord précédées d'une lettre d'intention d'achat spécifiant la nature du produit (gros ou petit souchet), la quantité, le mode de conditionnement et enfin le prix.

Le paiement s'effectue par lettre de crédit payable à vue à la banque du négociant ; dans la pratique, le paiement intervient sur présentation à une banque de la place en relation d'affaires avec la banque du demandeur, du bordereau de livraison de la marchandise dans les magasins du transitaire agréé par le négociant (principe de la tierce détention).

L'avantage de ce système de paiement est sa flexibilité ; il permet d'éviter d'immobiliser sur une longue période des ressources financières et de minimiser le coût des ressources allouées par les institutions financières de la place. De plus, les délais de règlement fournisseur sont quasi-nuls.

Dans le cas précis de la CCNI, la structure a recours à un concours bancaire au moment de ses approvisionnements sur le marché de Maradi. Ses clients espagnols après vérification

de la qualité d'un échantillon du produit, confirme l'achat et spécifie le mode de conditionnement et d'acheminement (port de Cotonou ou de Lagos). Le paiement est effectué par virement bancaire à la réception de la marchandise.

Avec les négociants Nigériens, les transactions se passent sur le marché de Maradi ou de Jibia (Nigeria). Après constat de la qualité, les négociants paient en liquide leurs stocks de marchandises.

□ **Fluctuation de la demande prévisionnelle du produit sur le marché régional et international**

En Europe, il existe des potentialités de développement du souchet au vu de la demande croissante de produits dérivés de souchet. En effet, le marché du souchet dispose d'un potentiel de croissance lié au regain d'intérêt pour les produits exotiques (*ethic food*), au développement du marché de la "Horchata de Chufa".

La recherche-développement sur le souchet et la possibilité d'introduire de nouveaux produits dérivés sur le marché européen, a amené la Société Tigernuts Traders S.L dans le cadre de l'élargissement de ses sources d'approvisionnement, à « signer une convention-cadre avec la direction générale des productions végétales du Burkina. Il s'agira pour cette société pionnière dans la commercialisation du souchet "made in Burkina" d'établir directement des contrats de production avec les productrices et producteurs burkinabés tout en s'engageant non seulement à respecter un prix plancher, mais aussi et surtout à enlever toute la production » (*Quotidien le Pays N°3894 du 20/06/2007*)

Sur un autre plan, la hausse des prix des produits laitiers actuellement sur tous les marchés européens, constitue aussi une opportunité de développement pour le lait de souchet. « *Les relevés opérés par l'Institut national de la consommation (INC) pour - 60 Millions de consommateurs - montrent qu'en l'espace de trois mois, de novembre 2007 à janvier 2008, les yaourts nature ont fait un bond de 17 % à 24 %, selon les enseignes. Pour le camembert, les hausses s'échelonnent entre 12 % et 32 %. Pour le beurre, elles vont de 19 % à 26 %. Le lait UHT a grimpé de 20 %* » (- *Journal ECHO du 26/02/08, MARIE-JOSÉE COUGARD -*)

Dans le cadre du présent Plan d'Affaires, le Directeur Exécutif de la NAMCO FOOD COMPANY, Mr DANTATA a émis verbalement à la mission de prospection, une intention d'achat portant sur au moins 1.000 tonnes.

Parallèlement, le Président de la Chambre de Commerce de Kano, El Hadji Sulaiman Baffa, s'est informé sur la capacité de la Fédération à lui fournir immédiatement un stock de 900 tonnes afin de lui permettre de répondre à une intention d'achat d'un trader Espagnol dont le nom n'a pas été relevé.

□ **L'Intensité concurrentielle au niveau régional**

Le souchet nigérien est concurrencé essentiellement par le souchet du Mali et du Burkina. Mais l'intensité concurrentielle au niveau régional est faible du fait des quantités assez modestes produites par ces deux pays (moins de 8.000 tonnes).

Le Niger fait office de leader dans la sous-région, tant au niveau de l'offre du souchet (plus de 24.000 tonnes) que de la qualité du produit proposé, selon les commerçants nigériens fréquentant le marché de Jibia.

Sur un autre plan, les exportateurs maliens visent uniquement le marché espagnol alors que l'approvisionnement du marché nigérien est essentiellement assuré par le Niger.

L'offre du souchet nigérien bénéficie d'une demande sûre et croissante sur les marchés transfrontaliers du Nigeria, en l'occurrence Jibia, Katsina et Kano ; seul le souchet nigérien est présent dans les transactions.