



Renforcement des promoteurs de micro-projets contribuant à la gestion des marchés de demi-gros (MDG)

1. RÉSUMÉ

La fiche présente une pratique d'AcSSA Afrique Verte Niger portant sur les activités de sensibilisation, de formation et d'information des différents acteurs qui contribuent au bon fonctionnement d'un MDG (restauration, transport communication, transformation et conditionnement).

2. CONTEXTE

Le Niger, le Fonds International de Développement Agricole (FIDA) et leurs Partenaires Techniques et Financiers ont conçu le Programme de Développement de l'Agriculture familiale (ProDAF) dans les régions de Maradi, Tahoua et Zinder ; celui-ci a pour objectifs : i) l'amélioration des conditions économiques et de sécurité alimentaire et nutritionnelles des ménages ruraux autour des pôles de développement économique ruraux centrés sur les marchés intermédiaires (demi-gros) de céréales, et de produits maraîchers et de bétail des populations nigériennes, ii) l'augmentation durable des revenus des entreprises agricoles familiales, ainsi que leur adaptation aux changements climatiques et leur accès aux marchés locaux, urbains et régionaux. La stratégie d'intervention du ProDAF

consiste à consolider la disponibilité, l'accessibilité, et l'utilisation des produits agricoles et alimentaires dans la durée pour tendre vers la sécurité alimentaire et nutritionnelle tout en renforçant les mécanismes de résilience des populations les plus vulnérables.

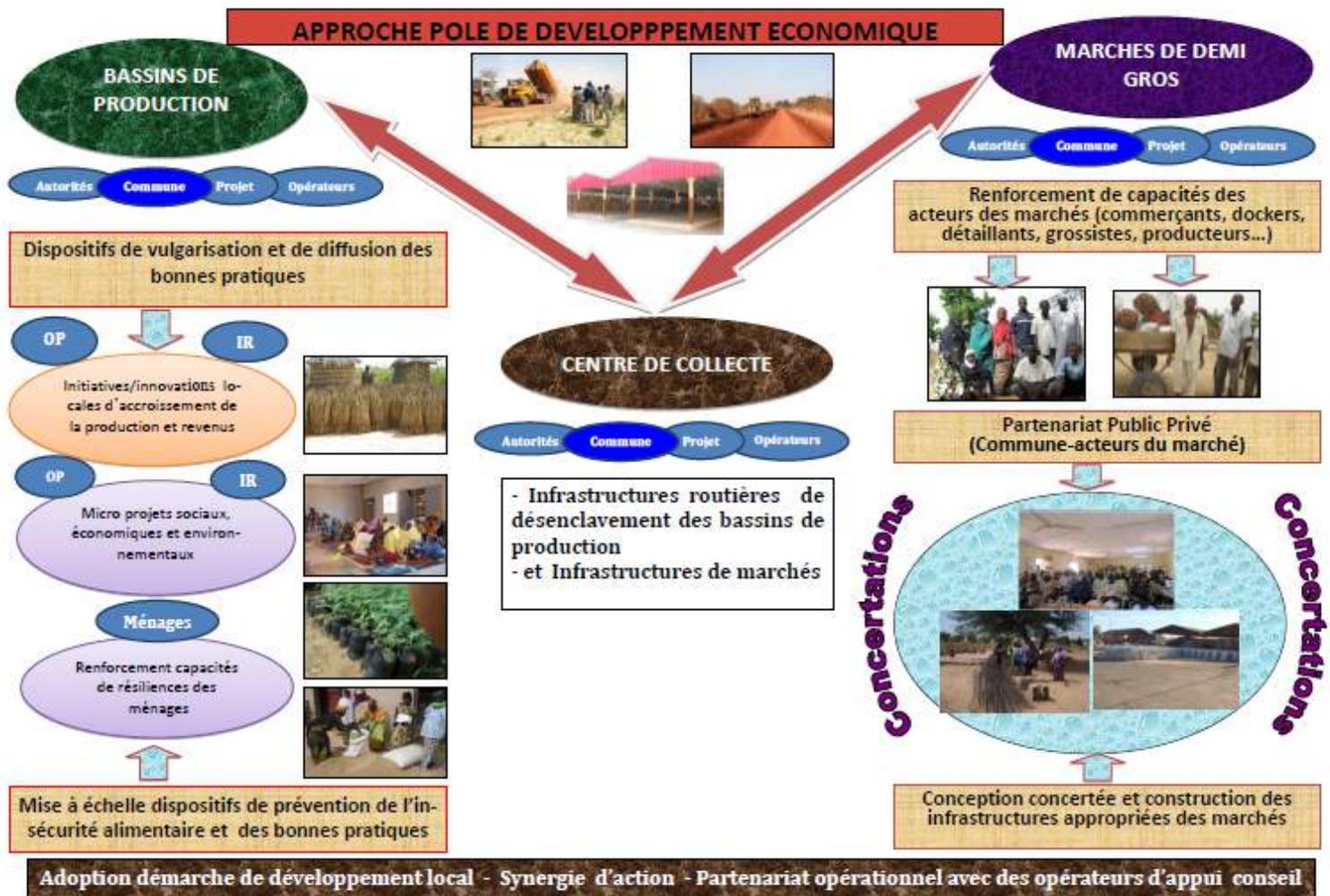
Parmi les principaux résultats attendus figure l'amélioration de l'accès de produits agricoles sur les marchés et des revenus qui en découlent d'où l'approche pôle de développement économique (PDE) qui vise à créer une dynamique économique autour des marchés opérationnels contribuant à l'accès de produits agricoles, à un prix abordable pour le consommateur/ acheteur et rémunérateur pour le producteur, et ainsi renforcer le pilier « accès à l'alimentation » de la sécurité alimentaire des ménages. Pour ce faire, le projet a prévu la réalisation/réhabilitation des marchés ruraux de demi-gros (MDG) des céréales et produits maraîchers ; la gestion des MDG repose sur une implication des différentes parties prenantes au sein d'une entité autonome, fruit d'un partenariat public-privé entre communes, OP et commerçants et assurer la bonne tenue des marchés ; un GIE est constitué par les usagers du marché, acteurs privés, et la maire, acteur public qui est, par ailleurs, propriétaire du marché, d'où le partenariat public privé (commune et acteurs du marché) pour la gestion du marché.

Le schéma illustre l'approche « pôle de développement économique » qui se déroule en 3 temps :

● 1er temps : activités au niveau des bassins de production pour booster la production (initiatives innovantes, microprojets socioéconomiques et environnementaux, renforcement de capacités de résiliences des ménages) ;

● 2ème temps : infrastructure routière de désenclavement des bassins de production aux centres de collecte ;

● 3ème temps : infrastructure des MDG ou atterrissent les produits des centres de collectes, et partenariat PP entre mairie et GIE pour la gestion du MDG.



3. DESCRIPTION

En mars 2013, AcSSA Afrique Verte Niger signe une convention de partenariat avec le Projet d'Appui à la Sécurité Alimentaire et au Développement dans la région de Maradi (PASADEM), puis en 2016 avec ProDAF. L'une des clauses de cette convention est de fournir des plans d'affaire bancables au profit des promoteurs se trouvant autour des MDG des pôles de développement économiques. Ces marchés constituent de vrais pôles économiques locaux ayant un rôle de moteur économique pour les acteurs directs et pour les populations locales. Ils constituent des plates formes économiques autour desquelles gravitent plusieurs activités génératrices de revenus. Pour que ces activités puissent bien se développer et s'intégrer harmonieusement au fonctionnement normal du marché, les promoteurs des micro-projets ont besoin d'être renforcés dans différents domaines se rattachant à leurs activités. Au début se constitue un dispositif d'ingénierie sociale à travers un cadre de concertation informel dénommé «Hadin Gwiwa » c'est à dire « unir nos forces », il est constitué de tous les acteurs du marché : tailleurs, bouchers, producteurs, commerçants de produits agricole, restaurateurs, transporteurs, dockers, vendeurs ambulants, agents d'hygiène et assainissement syndicats des transporteurs.

Le GIE constitué est la structure de gestion formelle issu, de « Hadin Gwiwa » : il regroupe les acteurs qui ont un lien direct avec le marché : producteurs de produits agricoles, transformateurs, commerçants de produits agricoles, transporteurs et dockers. Le GIE est créé pour bien gérer le marché dans l'intérêt de toutes les parties prenantes. Les femmes et les jeunes constituent la majeure partie de cette population cible.

Les actions entreprises dans ce cadre sont structurées au sein de 3 volets d'action que sont : la gestion des marchés, l'entrepreneuriat rural et activités génératrices de revenus et le système d'information sur les marchés. L'équipe opérationnelle d'AcSSA travaille en synergie avec les autres partenaires du projet, notamment la Chambre Régionale d'Agriculture (CRA), l'ONG KARKARA, l'Association pour la Redynamisation de l'Elevage au Niger (AREN), les groupements service conseil (GSC), les fédérations de producteurs – productrices (SA'A, FUMA Gaskia et Albichirinkou manoma) et des institutions financières du monde rural (BAGRI et MECAT).

Trois catégories d'activités sont réalisées, alignées sur les résultats attendus du projet :

A. Opérationnalisation des MDG : 7 GIE sont mis en place entre 2014 et 2019 à Tessaoua, Djirataoua, Sabon Machi, Guidan Roumdji, Gourgia, Mayahi et Tchadoua. Chaque GIE dispose d'un bureau de 5 membres avec des suppléants (Président, Secrétaire Général, Trésorier Général, Chargé de l'information, Chargé des relations extérieures) ; 3 commissaires aux comptes sont désignés. Afin de rendre opérationnels les GIE, le processus suivant est conduit en plusieurs étapes :

- **Animation et sensibilisation des acteurs sur la gestion des marchés :** les acteurs sont accompagnés pour se regrouper par corporation afin d'obtenir une reconnaissance sur les marchés pour la tenue des rencontres (réunions et Assemblée Générale), pour s'enregistrer au niveau de la commune pour avoir une reconnaissance juridique, pour l'élaboration des documents nécessaires et le suivi des dossiers auprès pour l'obtention des Registres de Commerce et de Crédit Mobilier (RCCM).

- **Renforcement des capacités de tous les acteurs à travers des formations :** une série de formation sont dispensées aux usagers des marchés (gouvernance et gestion des marchés, vie associative, développement organisationnel) et aux prestataires de services spécifiques des marchés (hygiène et assainissement, sécurité, perception des taxes et pesages).

- **Voyage d'échange :** ils visent à capitaliser l'expérience de gestion des marchés dans d'autres régions du pays (Bermou) et à l'extérieur (Bénin). Les personnes participantes ont pu ainsi découvrir : i) le processus suivi par un GIE et une mairie pour mettre en place le dispositif de gestion du partenariat public-privé, ii) les avantages et inconvénients de la gestion déléguée, son fonctionnement, ses atouts et faiblesses, iii) le mécanisme de ravitaillement des marchés en produits par les producteurs et commerçants des zones de production.

- **Renforcement institutionnel pour l'autonomisation des marchés :** les acteurs sont appuyés dans l'élaboration et la clarification du projet de contrat de Partenariat-Public-Privé et également dans l'examen et l'adoption des projets de contrat de partenariat public-privé avant sa signature.

- **Lancement des marchés :** il s'effectue à travers des missions d'information, de sensibilisation des acteurs, d'émissions radio pour la bonne réussite de l'activité. Les missions de sensibilisation touchent les producteurs, les commerçants grossistes et les acteurs au niveau des centres de collectes.



MDG de Tessaoua



MDG de Sabon Machi

B. Formation de prestataires de services économiquement viables sur les MDG : les liens entre les acteurs non agricoles et le marché sont appréciés du point de vue des dispositifs mis en place pour gérer les aspects tels que le transport (interne et externe), les petits commerces « opportunistes » émergents dans le marché ou aux alentours, les questions d'hygiène et d'assainissement, la santé des usagers, la sécurité, les services financiers décentralisés, l'émergence des microentreprises de transformation des produits agricoles, la restauration, etc. Pour atteindre ce résultat les activités suivantes sont entreprises :

- **Sensibilisation et identification des promoteurs de micros entreprises rurales (MER)** : les séances consistent à informer, sensibiliser et identifier les promoteurs sur le mécanisme de financement des MER autour des MDG. Ce travail a pour but d'une part, d'informer les acteurs sur le mécanisme de financement, les critères d'identification des MER et d'autre part, de susciter en eux l'esprit de créativité d'entreprise.

- **Renforcement des capacités sur les thématiques** : tous les promoteurs identifiés reçoivent des formations sur divers thématiques telles que l'entrepreneuriat (les différentes étapes de création d'une MER et les caractéristiques d'un bon entrepreneur), l'élaboration et la mise en œuvre d'un plan d'affaires, l'hygiène et assainissement dans la restauration et la transformation des produits agricoles, le marketing et gestion de crédit.

C- Mise en place de systèmes d'informations locaux : les OP et la CRA sont accompagnés pour la mise en place d'un système d'information répondant aux défis et problèmes dus au manque d'information pour les différents acteurs, surtout les petits producteurs. Un service par marché recueille régulièrement des informations sur les prix des produits agricoles phares, les flux de produits échangés, les acheteurs et les vendeurs. Sept dispositifs de SIM locaux ayant un lien direct avec les acteurs des marchés (dockers, transporteurs, producteurs et commerçants) sont formés ou recyclés, des tableaux d'affichage des données collectées sont placés dans les marchés, et des informations sont diffusées sur les radios communautaires les plus écoutés de chaque PDE concerné.

La collecte des données est faite par les agents de terrain à travers une fiche élaborée lors de la formation. Ces données collectées sont enregistrées dans une base. Des suivis réguliers sont effectués sur chaque MDG.

4. RÉSULTATS ET IMPACT

Sept structures de Gestion des MDG et PFC ont été mises en place entre 2016 – 2019 (Tessaoua, Guidan Roudji, Sabon Machi, Gourgia, Djirataoua, Mayahi et Tchadoua.) et ont reçu des appuis d'encadrement. On peut retenir comme effets :

- La participation de toutes les parties prenantes dans le processus, ce qui a créé une synergie de travail favorisant la durabilité ;

- De très bonnes relations de collaboration entre les communes et les acteurs marchés d'où la satisfaction totale de toutes les deux parties prenantes ;

- Les services techniques du marché sont exécutés par les acteurs du marché qui appuient la direction du MDG ;

- Le paiement à terme échu aux municipalités des recettes et taxes collectées qui ont significativement augmentées (x 3) au sein des MDG par rapport à l'ancienne gestion ;

- La création des emplois permanents et temporaires bénéficiant surtout aux jeunes et aux femmes au sein des MDG ;

- La présence des nouveaux commerçants sur les MDG opérationnels ;

- L'attraction des autres acteurs des marchés à l'intérieur comme à l'extérieur qui effectuent des voyages d'échange auprès des MDG opérationnels pour capitaliser l'expérience ;

Une centaine de dossiers de microprojets ont été financés (transformation des produits agricoles et restauration, charrettes, tricycles, véhicules de brousse, communication, manutention...).

5. FACTEURS DE RÉUSSITE ET ENSEIGNEMENTS TIRÉS

Des éléments essentiels à prendre en compte :

- Le respect des clauses du contrat de partenariat public privé avec les municipalités, notamment le respect du versement des redevances chaque fin de mois aux mairies ;
- Le paiement à terme échu de tous les employés des marchés (services de prestations et le personnel de direction) par la structure de gestion ;
- La création d'emploi par les promoteurs des MER.

Des enseignements tirés :

- La satisfaction totale des municipalités, vu les recettes perçues qui ont significativement augmentés ;
- La fidélité des bénéficiaires (promoteurs MER) pour le remboursement des crédits octroyés ;
- L'engouement des promoteurs des MER ;
- La réalisation des certaines activités par les structures de gestion (Achat des vivres, matériels logistiques pour location, construction des locaux pour le gardiennage.....) ;
- La plantation et l'entretien des arbres par le GIE dans les MDG ;
- L'ouverture de comptes bancaires (GIE et mairies) pour l'entretiens des pistes rurales reliées aux MDG.

6. DÉFIS

Quelques difficultés rencontrées :

- Logiquement, l'espace du MDG doit être répartie selon la nature de la marchandise. Ce qui est souhaité est d'avoir des marchés où les marchands sont repartis dans des rayons en fonction des produits à vendre. Mais sur le terrain les GIE ont préféré une répartition par zonage en fonction de la provenance des acteurs généralement des centres de collecte ;
- La sensibilisation continue des promoteurs pour le versement des 10% des apports personnels ;
- L'équipement en smartphones pour accélérer la transmission des fiches de collecte des informations pour les SIM locaux.

7. LOCALISATION

Niger, région de Maradi, communes de Guidan Roudji, Mayahi, Gourgia, Tchadoua, Tessaoua, Sabon Machi et Jiratawa.

8. POTENTIEL DE MISE À L'ÉCHELLE

Réplication possible au niveau des 8 régions du Niger.

• **Organisations partenaires** : Cadre de concertation, « Hadin Gwiwa », la Chambre Régionale d'Agriculture (CRA), ONG KARKARA, Association pour la Redynamisation de l'Élevage au Niger (AREN), les groupements service conseil (GSC), les fédérations (SA'A et FUMA Gaskia, Albichirinkou manoma) et les IMF (BAGRI et MECAT/ Anfanin Talaka). : OP, mairies, commerçants, transformateurs, GIE, fournisseurs (Matières Premières, équipement).

• **Projets / programmes partenaires** : PASADEM (Projet d'Appui à la Sécurité Alimentaire et au Développement dans la région de Maradi) 2013-2016 et ProDAF (Programme de Développement de l'Agriculture Familiale dans les régions de Maradi, Tahoua et Zinder) 2016-2020.

• **Période d'exécution** : 2013 à 2016, puis 2016 à 2020.

• **Documentation de références et autres supports (schémas, dessins, photos, fichiers audio et vidéos)** :

Bilan de la mise en œuvre 2016-2019, Rapport AcSSA /Maradi, juin 2019, 16 pages >
<https://cutt.ly/I4pPAmX>

Rôle des HG dans la gestion du marché AcSSA /Maradi, Tahoua, Zinder, avril 2014, 6 pages >
<https://cutt.ly/34pPJXC>

Module de formation approche pôle de développement économique, AcSSA Zinder 12 pages >
<https://cutt.ly/J4pPNCC>

Reportage MDG Tessaoua, AcSSA /Maradi, 2015, 7 mn. <https://youtu.be/Qk2yPq0icfo>

• **Date de rédaction de la fiche** : 15/02/2023

• **Nom et contact des personnes ayant participé à la rédaction de la fiche** :

Mamane Mamadou

Mariama Oumarou mariaoumar2016@gmail.com

Nouhou Bassirou bassnou@gmail.com