

## **PRESENTATION DE L'INNOVATION**

**INNOVATION** : Déstockage stratégique et économique du cheptel par la création de la filière VDN (viande déshydratée du Niger) pour une meilleure gestion du troupeau dans un contexte de changement climatique

## **PRESENTATION DE L'INNOVATEUR**

Centre d'études et d'expérimentations économiques et sociales de l'Afrique de l'Ouest – Pôle régional Niger (CESAO-PRN)

Dramane Coulibaly : dramane\_c@yahoo.fr

## **BREVE DESCRIPTION DE L'INNOVATION**

Le secteur de l'élevage malgré sa contribution à l'économie du pays et des ménages reste très vulnérables aux perturbations climatiques. En effet, il y a un déséquilibre entre la taille du cheptel et le potentiel fourrager et d'eau tout comme le marché n'absorbe qu'une partie des animaux présentés.

Le déstockage devient alors une alternative pour les éleveurs pour une bonne gestion du troupeau et surtout pour renforcer leur résilience. Ce déstockage ne saurait se justifier sans de nouvelles débouchées pour les produits carnés. L'approche développée par CESAO vise à remplir cette condition.

## **CONTEXTE DE DEVELOPPMENT DE L'INNOVATION**

Le Niger est un pays sahélien et enclavé de l'Afrique de l'Ouest, avec plus de 2/3 du territoire désertique. Il compte une population d'environ 16,7 millions, dont une grande partie (plus de 81%) est agricole et rurale.

Le contexte agro-écologique des pays sahéliens et particulièrement le Niger sont caractérisés par des systèmes agro-écologiques fragiles subissant les effets des changements climatiques.

- **De la situation pastorale dans un environnement écologique fragile au Niger**

Au plan pastoral, de façon récurrente, la situation au Niger se caractérise par :

- des déficits fourragers atteignant jusqu'à 10 millions de tonnes, représentant jusqu'à 50% des UBT séjournant dans le pays
- les mares et marigots qui servent normalement à l'abreuvement des animaux jusqu'au mois de janvier/février assèchent de façon précoce dans certaines localités ;
- une diminution de la part des résidus cultureux dans l'alimentation en pâturage des animaux au regard du niveau très élevé de prélèvement pour différents usages et dont l'embouche en milieu péri-urbain
- un élevage transhumant ou nomadisme qui est partie intégrante des stratégies d'adaptation des éleveurs pour exploiter au maximum des ressources disponibles.

*Il se dégage de cette situation un déséquilibre entre l'effectif du cheptel et le potentiel fourrager et d'eau disponible rendant très vulnérable le secteur de l'élevage au Niger (déficit fourrager de 16 millions de tonnes avec des pertes de 50 à 80 % des bovins dans certaines zones pastorales en 2009). Ce déséquilibre est la cause d'un impact écologique important de ce secteur de l'élevage dans beaucoup de zones aussi bien pastorales qu'agropastorales malgré sa contribution à la biodiversité*

- **De la dimension économique dans l'analyse du contexte de conduite de l'élevage au Niger**

- Le poids économique de l'élevage : l'élevage a un poids économique important au Niger. Ainsi, avec ses 36 millions de têtes (MEL, 2012), toutes espèces confondues, l'élevage représente la seconde source de revenus du pays (61% des recettes d'exportation, et 21% de l'ensemble des produits d'exportation –

MEL, 2012). Il contribue à 15% dans le budget des ménages nigériens, ainsi qu'à la satisfaction de leurs besoins alimentaires et nutritionnels, à hauteur de 25%. Son potentiel n'est malheureusement exploité qu'à 10%.

- Le système de production face à la loi du marché :
- ✓ l'élevage transhumant n'ayant pas une approche spéculative est peu enclin à la vente : ses animaux ont une faible valeur marchande ;
- ✓ une tendance à l'embouche et à la sédentarisation des éleveurs ou du moins à la fixation d'une partie de leur cheptel. L'approche qui renforce la résilience des éleveurs repose sur le principe de l'intégration agriculture/élevage;
- ✓ l'offre nettement supérieure à la demande en matière de vente de bétail sur pied : en 2009, le taux de vente des bovins au Niger n'a été que de 56 %, celui des ovins de 59 % et celui des caprins de 55%<sup>1</sup>. Les situations de crise fourragère entraînent des pertes de valeur marchande des animaux allant de 50 à 80% dans certaines zones. Ainsi, lors de la crise 2009/2010 au Niger, dans des zones pastorales comme Dakoro, des taureaux ont été vendus à moins de 10 000 F l'unité contre une valeur marchande de 100 000 à 200 000 F en temps normal.

*Face à une situation de crise alimentaire et fourragère avec la détérioration des termes de l'échange (généralement en défaveur des produits d'élevage), un éleveur qui veut opérer des ventes, pour optimiser ses chances de le faire, se voit contraint de vendre des animaux à fort potentiel génétique ; laissant dans le troupeau les animaux les plus faibles ou ceux qui ont atteint l'âge de la réforme. Ainsi, les lois qu'impose le marché détériorent les qualités génétiques du cheptel car elles contribuent à une sélection massale négative.*

- ***Des mesures d'adaptation et d'atténuation des effets des crises fourragères et pastorales***

Face à des systèmes de production fragilisés par les facteurs conjoncturels à répétition, les éleveurs tentent de s'adapter et les partenaires techniques et financiers les accompagnent dans la mise en place d'actions d'urgence et le développement d'innovations pour renforcer leur résilience dont le déstockage d'urgence en cas de crise et le déstockage stratégique et économique comme approche de gestion du cheptel.

- ***Un contexte institutionnel favorable au développement d'une niche de transformation de la viande séchée au Niger***

Le Niger, par les crises récurrentes est devenu un pays presque en assistance humanitaire continue. Afin de rompre avec ce cycle de l'insécurité alimentaire et nutritionnelle, le pays s'est doté en 2012 de l'initiative 3N (les Nigériens Nourrissent les Nigériens) se veut la matérialisation d'une volonté politique de « s'attaquer aux causes structurelles de l'insécurité alimentaire et nutritionnelle et, à partir de là, renforcer la résilience des populations qui sont régulièrement affectées » en se reposant sur le potentiel de son environnement.

Le développement d'une niche de viande déshydratée susceptible d'intégrer les kits alimentaires distribués en cas de crises alimentaires et contribuant fortement à exploiter le potentiel du secteur de l'élevage entre très bien dans cette nouvelle politique.

## **OBJETIFS DE L'INNOVATION**

1. Améliorer la résilience des éleveurs nomades et les agro-éleveurs en leur permettant d'écouler leurs animaux à faible potentiel au profit de l'amélioration de la qualité de leur noyau d'élevage
2. Limiter la dégradation de l'environnement par l'allègement de la charge sur les pâturages et les points d'eau

---

<sup>1</sup> Sources : Rapport annuel 2009 du Ministère de l'Elevage et des Industries Animales

3. Promouvoir la VDN (viande déshydratée du Niger), nouveau produit carné aux usages multiples aux plans alimentaires et nutritionnel.
4. Créer des micro-entreprises rurales génératrices de revenus pour les jeunes et les femmes
5. Sécuriser les revenus des éleveurs et promouvoir l'investissement

## **DESCRIPTION DE L'INNOVATION**

Différentes étapes sont à distinguer dans la mise en place de cette initiative

**1°) Hypothèse de départ :** il est possible de développer une technique et une technologie de transformation de masse de la viande et à moindre coût.

En 2009, un assistant technique au CESAO a mis au point la technique de séchage de la viande.

L'accompagnement de certains partenaires a permis de conduire des tests pour mettre au point la technique et la technologie (séchoirs) et aussi pour faire l'analyse nécessaire afin de valider le produit (viande déshydratée).

La technologie a été affinée au fur et à mesure et la technique des deux (2) chaînes de transformation (chaud et froid) a été maîtrisée avec un transfert de compétences à un noyau de 12 jeunes filles et garçons formés comme Assistants aux opérateurs de déstockage qui ont eux-mêmes formé d'autres relais.

Le procédé a consisté à rechercher la valorisation maximale de l'animale abattu afin d'arriver à un coût de revient qui positionne bien le produit sur le marché. A titre d'exemple la viande séchée selon le procédé mis en place est 40% moins chère que la viande séchée trouvée sur le marché (le Kilichi).

### **2°) Le champ d'application d'une technique établie**

La crise alimentaire et pastorale de 2010 a vu l'application de cette technique qui offrait un nouveau mode opératoire pour le déstockage d'urgence dans 3 régions du Niger : Maradi, Tahoua, Tillabéry.

Ce passage du champ d'expérimentation (CESAO) aux 24 sites dans des villages en zones pastorales ou agropastorales dans 3 régions (Maradi, Tahoua et Tillabéry) a vu l'entrée en scène des autres acteurs partie prenante dans le dispositif pour les opérations d'urgence :

- Les éleveurs : ils sont informés/sensibilisés sur les opérations de déstockage, les objectifs et les modalités (information sur les prix, les modes de paiement, les lieux d'implantation des séchoirs, le dispositif prévu). Ils sont également formés à l'approche de gestion du troupeau dans un contexte de changement climatique. Ils sont membres du comité d'achat et du comité de gestion du séchoir dans le village. Enfin, ils sollicitent les services de l'unité de déstockage en y vendant leurs animaux de réforme ou les animaux cassés.
- Les organisations d'éleveurs : ils participent à la campagne d'information et de sensibilisation des éleveurs, assurent la présence des éleveurs dans le comité d'achat des animaux et du comité de gestion du séchoir.
- Les radios communautaires : elles ont été sollicitées pour l'information/sensibilisation des éleveurs. A travers ce canal, tous les acteurs ont la même information et au même moment.
- Les comités d'achat : ils sont essentiellement constitués de représentants de la communauté et d'éleveurs, Ils sont chargés de l'achat des animaux (jugement du prix, validation de la vente) et de la remise du bon de valeur. Ils assurent l'information continue des éleveurs.
- Les opérateurs de transformation : un transformateur principal est choisi comme opérateur par site. Il recrute du personnel (4 à 6 personnes) et bénéficie de l'encadrement technique d'un assistant qui tient les documents de gestion de l'unité. L'opérateur est payé à la tâche en fonction du nombre d'animaux abattus et transformés et en fonction de la quantité de viande séchée et livrée. L'opérateur principal est en général un boucher.
- Les services vétérinaires : Le service d'inspection vétérinaire est chargé dans chaque commune de la certification du bon état de santé de l'animal avant l'abattage et de la salubrité des viandes après abattage. C'est le premier maillon de la chaîne d'hygiène et de traçabilité.

- L'unité d'affinage est au centre du dispositif dans le sens où elle est chargée de contrôler la qualité organoleptique et sanitaire des produits et fournit le produit fini.
- Une institution de microfinance pour faciliter les transactions financières.

Ce dispositif qui a été mis en place en 2010 a été activé dans certaines zones en 2012 pour des opérations de déstockage d'urgence en réponse à la crise fourragère que le pays a connu. Il peut ainsi être intégré dans les mécanismes de prévention et de gestion des crises et de leurs effets.

### 3°) Du déstockage d'urgence à une approche de déstockage stratégique et économique

Le déstockage stratégique et commercial consiste pour un éleveur à vendre au bon moment une partie de son cheptel pour profiter des opportunités économiques ou financières (disponibilité d'acheteurs, prix intéressant, rapport animaux/céréales favorable) ou pour faciliter le renouvellement de son cheptel (vendre les animaux présentant un faible potentiel de production ou faibles). Le déstockage stratégique et économique favorise une sélection massale positive (préservation des animaux les plus performants).

Assurer la viabilité de la filière de transformation de masse de la viande est une condition pour soutenir une approche de déstockage stratégique et économique.

Le CESAO s'est alors fixé comme objectif de «contribuer à la gestion du cheptel et à la préservation de l'environnement par le développement de la niche viande déshydratée du Niger (VDN) et la systématisation du déstockage économique/stratégique.»

En effet, si une chaîne d'unités de production de VDN est fonctionnelle et que les éleveurs y adhèrent, la pérennité exige que l'écoulement de la VDN et des produits dérivés soit en adéquation avec le rythme de production.

- **Du renforcement de la capacité de production**

Pour passer d'une production de viande séchée à distribuer dans l'environnement immédiat des unités de déstockage à une production de masse qui vise le marché humanitaire et le marché national voir régional, des évolutions étaient nécessaires dans la technologie mise au point au départ :

- les séchoirs : modèles plus résistants au vent
- les fours de torréfaction : passage du modèle à charbon à un modèle électrique
- conservation du produit et matériel de conditionnement : recherche d'emballages adaptés
- **Des produits pour le commerce** : la recherche a porté sur les assaisonnements afin de mettre sur le marché une gamme variée de produits.
- **Une dimension entreprise renforcée**

Il s'agissait de faire évoluer l'unité d'affinage vers une entreprise privée de production et de commercialisation de la VDN. La démarche était conditionnée par une projection claire de la rentabilité de l'unité. La pérennité du système passe par cette privatisation.

La démarche a engendré des changements dans le dispositif opérationnel :

- De nouveaux acteurs et/ou de nouveaux rôles
- ✓ L'opérateur de transformation est un privé qui agit à son propre compte et qui établit un contrat moral avec les éleveurs et est également lié aux marchés à bétail. C'est un entrepreneur social qui a par conséquent un ancrage dans son environnement. Il a un contrat avec l'unité d'affinage à qui il vend les produits (VDN brute). Il gère la microentreprise rurale de transformation de la viande en créant de l'emploi.
- ✓ Les maquignons : les maquignons de déstockage sont formés par le CESAO à des approches innovantes de gestion du troupeau pour servir de conseillers de proximité aux éleveurs (car l'approche proposée correspond à un changement de mentalité important). Leur traitement est fonction du niveau de sollicitation des unités de déstockage par les éleveurs.

- ✓ Les éleveurs : ils constituent les usagers des unités de déstockage et sont au centre du dispositif. Ils s'organisent pour influencer les orientations de l'entreprise de transformation tout en veillant à sa pérennité.
- ✓ Les autorités communales : les unités de déstockage, par le marché créé, augmentent les recettes de la collectivité. Etant des unités économiques qui créent de la richesse par conséquent elles doivent payer des taxes/impôts directs d'où un intérêt pour les communes où elles sont implantées.

Les autorités communales constituent alors des acteurs du dispositif.

- ✓ Des opérateurs de téléphonie pour le transfert d'argent

Les premiers bénéficiaires sont les éleveurs et particulièrement les éleveurs nomades qui doivent pouvoir sélectionner leurs animaux aptes à la transhumance et vendre les autres et à un prix proportionnel au potentiel carné de chaque animal. Un facteur important de l'approche consiste à conserver le produit de leurs ventes sous forme de monnaie électronique via leur téléphone portable. Cette pratique sécurise leurs économies tout en s'adaptant parfaitement à leur mode de vie itinérant.

Ainsi, un opérateur de téléphonie mobile a été partie prenante des transactions entre les opérateurs de déstockage, l'unité d'affinage et les éleveurs.

## **ZONES DE DEVELOPPEMENT DE L'INNOVATION**

Niger, dans les régions de Dosso, Maradi, Tahoua et Tillabéry et Niamey pour l'unité d'affinage et de commercialisation

## **PERFORMANCES /AVANTAGES/IMPACTS/DURABILITE/RENTABILITE)**

- Les éleveurs obtiennent un prix moyen supérieur à celui du marché à bétail pour leurs animaux de réforme, l'approche leur permet d'avoir des choix à faire.
- L'amélioration du taux de vente des animaux dans les zones où des unités de déstockage sont fonctionnelles ;
- La création d'emplois en milieu rural à travers les microentreprises de transformation de la viande avec une place importante pour les femmes dont le rôle est valorisé en matière de transformation
- L'approche connaît un portage institutionnel par le ministère en charge de l'élevage et elle est prise en compte dans les priorités résilience du Niger pour les 5 prochaines années.
- L'approche offre aux éleveurs un dispositif de prévention et de gestion des crises pastorales qui les autonomise et préserve leur dignité ;
- Si le marché est assuré pour le produit fini, la rentabilité de la production de la VDN brute est établie tout en assurant aux éleveurs un prix juste pour leurs animaux de réforme.
- Les éleveurs précurseurs qui adhèrent rentrent dans une logique de réelle gestion de leurs troupeaux en investissant le produit de leur vente dans les soins vétérinaires et les compléments alimentaires de leur noyau d'élevage. Les pressions sur les pâturages s'allègent et la déforestation par la coupe anarchique des arbres qui constituent le pâturage aérien est réduite.

## **CONTRAINTES /DIFFICULTES**

Quelques difficultés majeures se posent et sont à surmonter pour que les objectifs assignés à l'approche soient atteints :

- Le passage de l'approche projet à l'approche entreprise. Cette phase de transition n'a pas été maîtrisée et les exigences liées à cette évolution n'ont pas été suffisamment prises en compte dans le projet notamment le temps et les moyens pour une promotion du produit VDN et établir la rentabilité de l'entreprise. Le potentiel en marché surtout institutionnel (marché des humanitaires) existe mais il faut de la volonté politique pour le rendre accessible à un nouveau produit.
- Le système de transfert monétaire via la téléphonie mobile s'est avéré peu adaptée à l'approche au stade actuelle. En effet l'approche entraîne une augmentation du volume des transactions financières

en milieu rural et les opérateurs locaux n'ont pas les capacités nécessaires pour assurer une disponibilité immédiate des ressources. Cela demande l'entrée en jeu d'une institution de microfinance pour mieux outiller les opérateurs. A certains endroits, le réseau est aléatoire rendant difficile les échanges.

### **ENSEIGNEMENTS TIRÉS**

- Pour s'adapter au changement climatique et aux évolutions des conditions agro-écologiques (raréfaction des ressources, réduction de l'espace dédié à l'élevage, les éleveurs doivent faire évoluer leurs pratiques en établissant un équilibre entre la taille de leur troupeau et le potentiel fourrager et d'eau accessible de leur environnement ou et , u contexte ,
- Pour une adaptation réussie au changement climatique, l'élevage a besoin n'a besoin que d'une valorisation de ses produits à travers des approches innovantes qui permettent aux éleveurs de faire évoluer leurs pratiques en intégrant une vision économique tout en préservant les dimensions culturelles de leurs activités.
- L'intégration de la viande séchée du Niger dans les kits des programmes d'aide alimentaire et nutritionnelle offrirait suffirait pour faire évoluer les performances du secteur de l'élevage mais il faudra une volonté politique forte affirmée Une stratégie de lobbying est nécessaire pour convaincre les agences de sécurité alimentaire d'intégrer la VDN dans leur ration et les opérateurs privés à commercialiser ce nouveau produit alimentaire plus facile à transporter et adapté à toute situation d'urgence.

### **REPRODUCTIBILITE ET/OU CHANGEMENT D'ECHELLE**

L'approche est reproductible et vitale pour l'environnement dans toutes les zones pastorales où se pratique l'élevage extensif et où l'offre est tellement supérieure à la demande que les éleveurs sont obligés de vendre leur bétail à fort potentiel et garder leur bétail à faible potentiel. Il s'agit d'une sélection massale négative alors que la bonne gestion de leurs troupeaux implique une sélection massale positive.

La généralisation de cette approche nécessite que l'État et ses partenaires investissent dans la sensibilisation des éleveurs et, que des privés se l'approprient comme activité purement commerciale.