

4434

c.i.l.s.s.
club du sahel

colloque de nouakchott

**la politique céréalière
dans les pays du sahel**

le cas du Niger : OPVN

Nouakchott, 2-6 juillet 1979
République Islamique de Mauritanie

COLLOQUE DE NOUAKCHOTT

JUILLET 1979

Note de présentation des activités de
l'Office des Produits Vivriers du NIGER

(O. P. V. N.)

CAISSE CENTRALE DE
COOPERATION ECONOMIQUE

Agence de NIAMEY

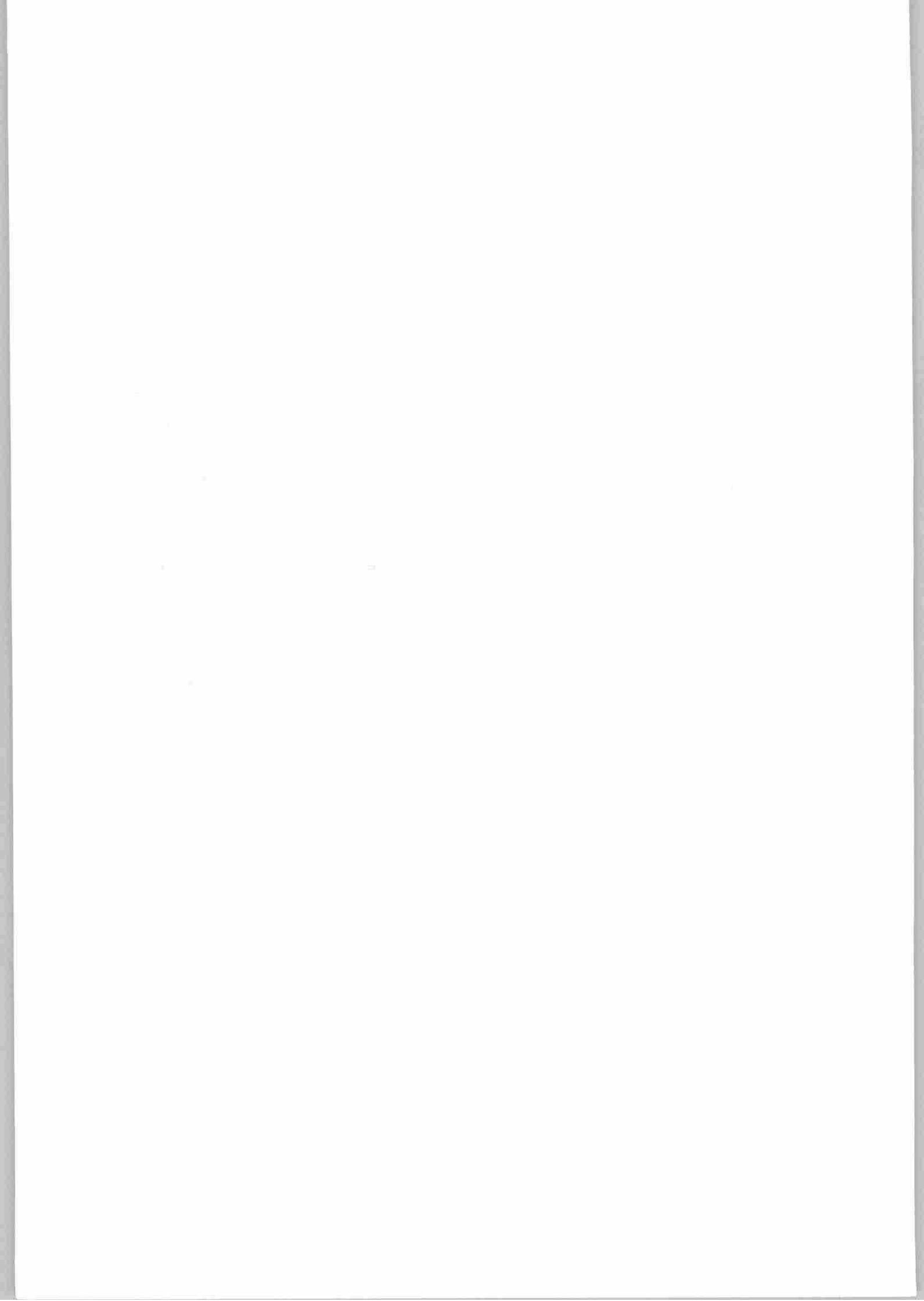
Juin 1979

Cette note de présentation des activités de l'O.P.V.N. en matière de commercialisation des céréales a été réalisée par l'Agence de la Caisse Centrale de NIAMEY en vue du Colloque de NOUAKCHOTT de juillet 1979 sur les politiques céréalières. Elle ne constitue qu'un document de travail devant permettre d'illustrer, sur une situation concrète, les débats qui porteront plus particulièrement sur les thèmes de politique des prix et d'intervention des organismes publics en matière de régularisation des marchés céréaliers.

Compte tenu des délais limités dans lesquels elle a dû être produite, le lecteur est prié d'excuser les erreurs ou omissions qu'elle pourrait comporter.

R. BAILHACHE

Division du Développement Rural
CAISSE CENTRALE DE COOPERATION ECONOMIQUE



1 - GENERALITES

Créé en 1970, l'Office des Produits Vivriers du NIGER est un établissement public de l'Etat à caractère industriel et commercial, doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Il est placé sous la tutelle du Ministère des AFFAIRES ECONOMIQUES, du COMMERCE et de l'INDUSTRIE.

Il a pour objectifs principaux :

- d'organiser la commercialisation des produits vivriers locaux (mil, sorgho blanc et rouge, riz) en intervenant sur le marché et en constituant des stocks régulateurs en vue de stabiliser les prix à la production et à la commercialisation et d'assurer l'équilibre vivrier en période de soudure et entre les régions.
- d'assurer la sécurité alimentaire au niveau national en établissant des prévisions annuelles de ressources et de besoins, en proposant un programme de stockage, d'importation et d'exportation, en participant à la préparation des programmes d'aide alimentaire nationaux et internationaux et en en suivant l'exécution.

2 - HISTORIQUE

On peut distinguer trois phases dans l'évolution de l'activité de l'Office :

a) de 1970 à 1973, une stagnation du volume commercialisé due à la faiblesse des moyens mis en oeuvre (véhicules, infrastructures de stockage) et un manque d'organisation des circuits commerciaux.

b) au cours de l'année 1974, une forte augmentation des quantités commercialisées localement (environ 64.000 tonnes de mil et de sorgho). Favorisée par une structure de prix très favorable - les prix d'achat officiels du mil et du sorgho (25 F par kg) étant nettement supérieurs au prix du marché (15 F par kg), cette évolution s'explique par :

- . un renforcement important des moyens mis en oeuvre, notamment grâce à l'aide extérieure. Ainsi, la capacité de stockage passe-t-elle de 5.500 tonnes en 1973 à 34.500 tonnes en 1974 (crédit US AID, subvention dans le cadre de la lutte contre les effets de la sécheresse). D'autre part, l'Office se voit doté, toujours sur aides extérieures, de plus de cent véhicules lourds.

- . l'extension des circuits de commercialisation en utilisant des structures coopératives mises en place par l'UNCC

et en ayant recours aux commerçants agréés.

c) à partir de 1975, d'importantes fluctuations dans les volumes commercialisés et ce malgré le renforcement continu des moyens de stockage qui atteignent 82.000 T. début 1979. Les causes de ces fluctuations sont diverses :

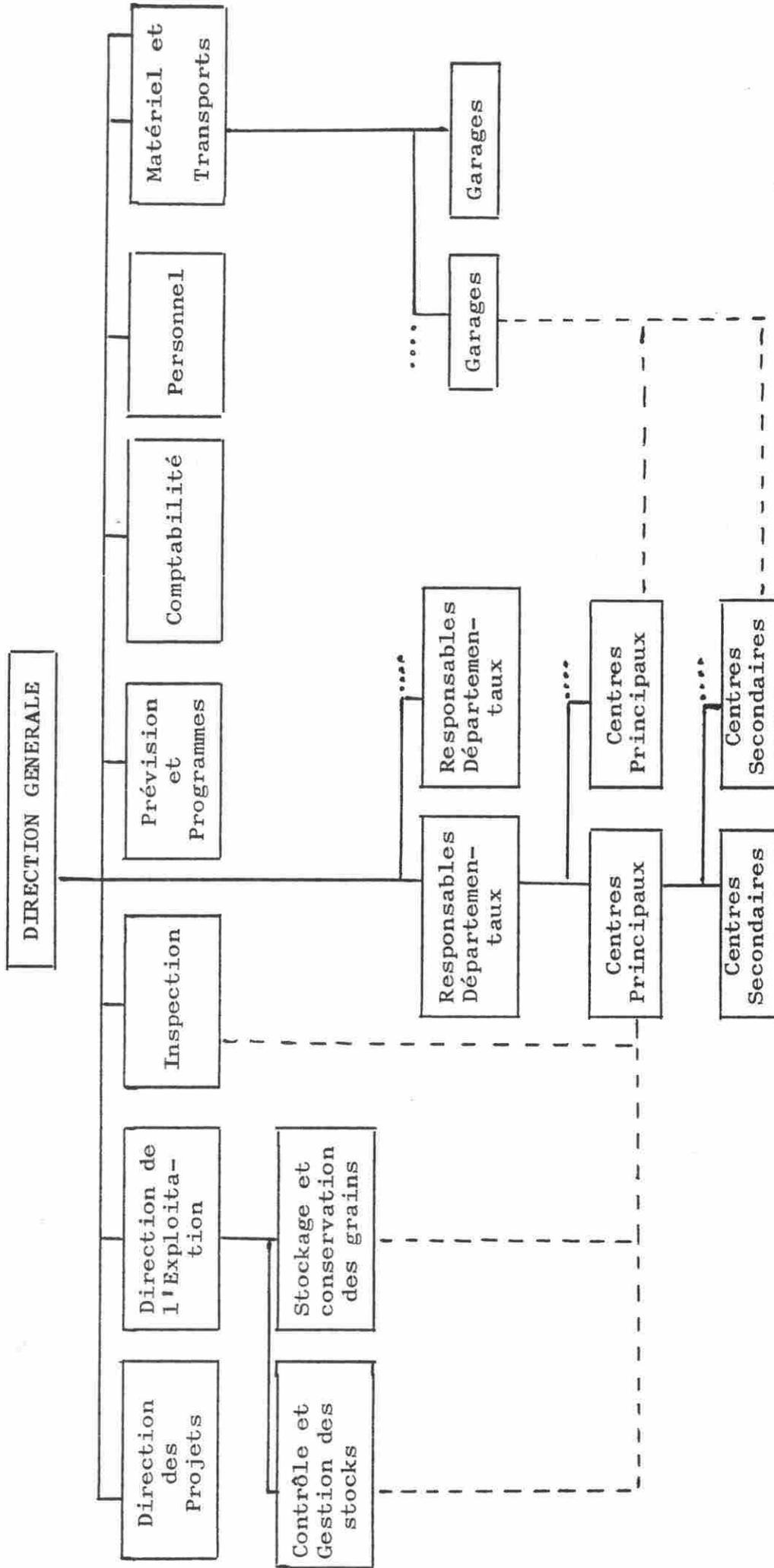
. le faible volume commercialisé en 1975/76 (21.000 tonnes) semble être principalement dû aux mauvais résultats de la campagne agricole 1975.

. l'amélioration observée en 1976/77 (46.000 tonnes commercialisées) reflète l'importance des excédents commercialisables dégagés par la campagne agricole 1976 (283.000 tonnes selon la Direction de l'Agriculture). Toutefois, les volumes commercialisés sont loin d'atteindre les niveaux de 1974/75 aussi bien en valeur absolue qu'en valeur relative (16,8 % des excédents en 1976/77 contre environ 50 % en 1974/75). L'évolution défavorable de la structure des prix, les prix d'achat aux producteurs demeurant inchangés alors que les prix sur le marché libre triplaient, semble être la cause principale de cette situation.

. l'effondrement des quantités commercialisées par l'OPVN en 1977/78 (14.000 tonnes) qui ne représentent plus que 10,7 % de l'excédent commercialisable évalué par la Direction de l'Agriculture (129.000 tonnes) traduit l'accentuation des écarts entre prix officiels, qui restent fixés à 25 F/kg et prix du marché libre dont la hausse est favorisée par la diminution des excédents et par l'amélioration des petits revenus qui a résulté de la suppression de l'impôt minimum fiscal et de l'allègement de l'impôt sur le revenu. D'autres causes ont pu également jouer telles que l'accroissement de l'endettement des paysans auprès des commerçants dû à l'introduction progressive de moyens de production modernes (engrais, matériel agricole) et peut-être également une détérioration des moyens d'intervention de l'OPVN en matière de transports (le parc fourni en 1974 n'étant que très partiellement renouvelé).

. le retournement de tendance observé en 1978/79 (34.000 tonnes commercialisées au 22 mai 1979, soit environ 30 % des excédents de la campagne 1978) sera apprécié plus en détail lorsque nous aborderons d'étude des activités de l'OPVN au cours du dernier exercice (voir paragraphe 6).

L'OPVN intervient au niveau national, départemental et local selon le schéma suivant :



Relations hiérarchiques ————
 Relations fonctionnelles - - - - -

La direction des projets est plus particulièrement chargée de suivre le projet RFA qui vise à assurer la constitution de stocks de réserve, notamment par l'implantation de nouveaux magasins (33 à ce jour).

Le bureau de contrôle de stockage et de gestion des stocks centralise les informations provenant des divers magasins de l'Office.

Le service de stockage et de conservation des grains assure l'entretien des magasins et du matériel de stockage, le contrôle et la qualité des produits stockés et leur traitement si nécessaire.

L'inspection supervise la gestion des magasins.

Les responsables départementaux ont essentiellement un rôle d'allocation des ressources physiques et financières, de contrôle de leur utilisation et de leur récupération et de relations avec les autorités régionales (Préfets, délégués de l'UNCC, etc...).

Les centres principaux sont ceux disposant de magasins.

Les centres secondaires ne disposent pas de magasins. Ce sont en fait de simples points de vente au niveau du village ou du quartier.

4 - REGLES D'INTERVENTION

a) Commercialisation des produits vivriers

L'OPVN utilise actuellement trois circuits de commercialisation différents :

- les coopératives agricoles
- les commerçants agréés
- les achats directs aux chefs de village

- jusqu'à présent, les achats aux coopératives se sont faits à travers les A.L.C. (Associations Locales de Coopératives) qui disposent de matériel de pesage, d'infrastructures de stockage et d'un encadrement en matériel de gestion et de comptabilité (agents UNCC). Il est à noter que le nouveau statut des coopératives qui doit entrer en vigueur en 1979 prévoit une disparition des A.L.C. . Dans la pratique, toutefois, cette réforme ne devrait pas modifier sensiblement les méthodes d'intervention de l'Office (maintien d'une assistance UNCC qui, dans un premier temps, continuera vraisemblablement d'assurer la gestion de la commercialisation).

Les coopératives sont rémunérées par une commission fixe de 1.500 F par tonne vendue, l'OPVN se chargeant du transport des magasins coopératifs à ses propres entrepôts.

au titre de la campagne 1978/79, 24,8 % des achats de l'OPVN au 22 MAI 1979, avait été effectué par ce canal.

- le recours aux commerçants semble demeurer marginal, du moins pour ce qui concerne les produits vivriers locaux, puisqu'au 22 MAI 1979 il n'avait représenté que 0,2 % des achats de la campagne. En revanche, à cette date, l'OPVN avait acheté auprès des commerçants de MARADI, 17.000 tonnes de sorgho blanc d'importation au prix de 55 F CFA le kg environ.

En fait, bien que bénéficiant d'une commission très supérieure à celle accordée aux coopératives (4.000 F CFA par tonne), les commerçants n'ont guère intérêt à vendre à l'OPVN, les prix d'achat offerts par celui-ci (44 F par kg pour le mil et le sorgho blanc) étant très inférieurs aux prix du marché libre (prix moyens observés dans le département de MARADI : 70 à 90 F en fin de période de soudure de la campagne 1977/78, 50 à 60 F au cours du premier trimestre 1979).

Il faut d'autre part remarquer que l'importance de la commission accordée aux commerçants, justifiée par le fait qu'ils doivent eux-mêmes assurer le transport des produits jusqu'aux magasins de l'OPVN, les place dans une position très favorable : si le marché venait à se retourner, ils pourraient très facilement concurrencer les coopératives en prélevant sur leur marge pour accorder des ristournes aux producteurs.

Il reste que le recours aux commerçants peut présenter un avantage certain pour l'OPVN compte tenu de ses insuffisances en moyens de transport (voir ci-dessous, paragraphe 5).

- introduite au cours de la campagne 1978/79, la procédure d'achats directs aux chefs de village a fortement concurrencé les achats aux coopératives puisqu'au 22 MAI 1979 elle représentait 75 % de l'ensemble des produits vivriers locaux commercialisés par l'OPVN. L'avantage pour les chefs de village est évident : tout en bénéficiant de la même commission que les coopératives (1.500 F CFA par tonne), ils ne doivent plus transporter les marchandises jusqu'aux centres de commercialisation des A.L.C., qui peuvent être très éloignés des villages compte tenu des moyens de transport rudimentaires dont disposent les agriculteurs, mais seulement jusqu'à des sites de regroupement, proches de leurs villages, contrôlés par les autorités régionales (Préfets, Sous-Préfets et Chefs de cantons) et choisis en fonction de leur accessibilité aux camions de l'OPVN.

Il faut également remarquer qu'après déduction de leurs frais de fonctionnement et dotations aux différents fonds de garantie, la part de la commission prélevée par les coopératives qui est susceptible de revenir à leurs membres est minime, sinon inexistante. Certains responsables UNCC se sont plaints de cette concurrence, les volumes commercialisés par les coopératives dont ils assurent l'encadrement ne leur permettant pas de couvrir leurs frais/dé^{fixes} gestion. Il reste toutefois à savoir de quelle manière la commission versée au Chef de village est ensuite répartie, si elle l'est, entre les membres de la

communauté pour apprécier pleinement l'avantage des deux systèmes au niveau du paysan de base.

Si la procédure d'achats directs semble sinon remettre en cause, du moins avoir des conséquences non négligeables sur la politique de coopération agricole mise en place au NIGER, elle n'est pas non plus sans poser des problèmes sérieux à l'OPVN lui-même, en particulier au niveau des moyens de transport mis en oeuvre. En effet, d'une part les centres de vente villageois sont beaucoup plus nombreux et dispersés que les marchés coopératifs, d'autre part leurs moyens d'accès (pistes de brousse) sont souvent plus difficilement praticables que ceux des A.L.C. (routes goudronnées, pistes de latérite). D'où une forte augmentation des dépenses de carburant et une recrudescence des pannes qui ont été relevées par la direction de l'Office et qui lui font émettre des doutes sérieux sur la rentabilité de cette opération.

b) Ventes aux consommateurs

Les ventes aux consommateurs s'effectuent au niveau des centres principaux (magasins) et au niveau des centres secondaires (quartiers et villages).

Au niveau des magasins, les ventes ont lieu mensuellement et sont en principe réservées aux fonctionnaires.

Au niveau des centres secondaires, les ventes sont journalières et ouvertes à tous sauf aux commerçants et aux sociétés privées. Dans les villes, elles sont assurées par les chefs de quartier qui reçoivent un salaire fixe de 10.000 F CFA par mois en rémunération de leurs services (jusqu'à cette année, ils étaient rémunérés à la commission sur la base de 1 % des ventes réalisées, mais cette procédure est apparue trop coûteuse). En principe les chefs de quartier doivent respecter des quotas de vente établis sur la base de 5 kg de céréales par personne et par jour. En réalité, ces directives sont très inégalement suivies.

Dans les villages, les ventes sont assurées par les chefs de village. Il ne semble pas que ceux-ci perçoivent, du moins de manière officielle, de rémunérations pour ce service, que ce soit sous forme de commission ou sous forme de salaire.

5 - MOYENS MIS EN OEUVRE

a) Moyens en matériel et en infrastructure

L'OPVN dispose actuellement de 101 magasins répartis sur tout le territoire et représentant une capacité de stockage globale de 82.200 tonnes. Le département de ZINDER bénéficie de la capacité la plus importante avec 17.700 tonnes, suivi par

NIAMEY (15.500 tonnes, dont 10.500 tonnes à NIAMEY-ville), MARADI (13.500 tonnes), TAHOUA (12.500 tonnes), DOSSO (10.000 tonnes), DIFFA (7.500 tonnes) et AGADEZ (5.500 tonnes). En outre, l'Office exploite 9 silos préfabriqués d'une capacité de 500 tonnes chacun à NIAMEY-ville et 9 autres silos de même type dans le département de ZINDER. Dans l'ensemble, la capacité de stockage de l'Office atteint donc 91.200 tonnes, soit près d'un mois de consommation sur la base de 250 kg de céréales par personne et par an.

Comme nous l'avons déjà évoqué, les disponibilités en matériel de transport se sont fortement dégradées depuis 1974. A l'heure actuelle, l'Office ne disposerait que de 44 camions en état de marche. Ceux-ci sont affectés dans chaque département. Toutefois, l'OPVN ne possède que quatre garages, à NIAMEY, MARADI, TAHOUA et AGADEZ. Il semble que cette situation, due à un renouvellement insuffisant du matériel malgré quelques apports de véhicules japonais, constitue le principal goulot d'étranglement aussi bien au niveau de la commercialisation, après la mise en place de la procédure d'achats directs, qu'à celui de l'approvisionnement des centres ruraux éloignés, en particulier en zone pastorale.

b) Moyens financiers

Nous ne disposons pas de situation financière récente de l'OPVN. Toutefois, une analyse rapide du bilan au 30 SEPTEMBRE 1977 donne une bonne idée de la structure financière de base de l'Office puisqu'il est établi en fin de campagne de commercialisation, c'est-à-dire au moment où les stocks de soudure ont été en principe vendus et où ne subsistent plus que les immobilisations et les stocks de réserve.

Au 30 SEPTEMBRE 1977, le bilan de l'OPVN s'établissait schématiquement comme suit (en millions de F CFA) :

Immobilisations	1233	Capitaux permanents	1.450,8
dont : entrepôts	443,4	dont : cap. propres et	
véhicules	566,1	provisions	187
divers	223,5	subventions	891
		emprunts à	
		L.T.	372,8
Stocks	1.425,4	Endettement à C.T.	2.537,3
Réalisable et disponible	1.329,7	dont cptes aides	
dont : clients	442,6	extérieures	1.560,6
divers réal.	272,6	emprunt Trésor	600
disponible	614,9	divers	376,7
TOTAL ACTIF.....	3.988,1	TOTAL PASSIF.....	3.988,1

La relative faiblesse du fonds de roulement, amputé en 1977 par une perte de 116,6 millions de F CFA, doit être tempérée par la nature de l'endettement à court terme de l'Office. En effet, outre l'emprunt au Trésor de 600 millions de F CFA, celui-ci est principalement représenté par les comptes d'aides extérieures qui constituent en fait une dette vis-à-vis du MINISTERE DU PLAN. Ces comptes reprennent en effet la valeur des ventes des produits de l'aide extérieure, diminuées des frais supportés par l'Office pour leur stockage et leur distribution, montant qui doit être reversé au MINISTERE du PLAN au fur et à mesure des ventes. Compte tenu de leur nature publique, ces dettes ne présentent pas un degré d'exigibilité qui risquerait de mettre en péril l'équilibre financier de l'Office.

La campagne de commercialisation est, quant-à- elle entièrement financée sur crédits à court terme dont 40 % contractés auprès de la CNCA et 60 % auprès de la BDRN.

BUDGET

L'exercice budgétaire de l'Office est le même que celui de l'Etat. Le budget se décompose en un budget ordinaire de fonctionnement et un budget extraordinaire d'équipement et d'intervention publique. Au budget ordinaire figurent, en recettes, les résultats de la commercialisation prise en charge par l'Office, les subventions d'exploitation accordées par l'Etat, les collectivités territoriales et les établissements publics et divers produits accessoires (loyers, redevances, etc...). En dépenses figurent les frais courants de gestion, les frais de commercialisation et les intérêts des emprunts contractés par l'Office.

Les résultats nets du budget ordinaire, lorsqu'ils sont positifs, sont affectés au budget ^{extra} ordinaire qui comprend comme autres ressources les fonds de concours et les subventions d'équipement de l'Etat, des collectivités territoriales et des établissements publics, les dons et legs, notamment ceux reçus de l'aide extérieure et le montant des emprunts contractés par l'Office.

Les dépenses recouvrent les acquisitions de biens immobiliers et mobiliers, les frais d'études et de travaux, les opérations de vulgarisation, de prospection des marchés et de formation, les interventions publiques et les annuités d'amortissement des emprunts contractés.

6 - ETAT D'AVANCEMENT DE LA CAMPAGNE 1978 - 1979

Au 22 MAI 1979, l'OPVN avait acheté 34.394 tonnes de produits céréaliers locaux auxquels se sont ajoutées

17.084 tonnes de sorgho blanc d'importation acquis auprès des commerçants du département de MARADI.

Dans les 34.394 tonnes, le mil entrainait pour 17.971 tonnes (52 %), le sorgho blanc pour 12.297 tonnes (36 %) et le sorgho rouge pour 4.126 tonnes (12 %).

Le département de ZINDER arrivait en tête des régions excédentaires avec 16.060 tonnes commercialisées (47 %), suivi par le département de MARADI (9.360 tonnes, soit 27 % du total) puis, d'assez loin, par ceux de NIAMEY (4.000 tonnes), DOSSO (2.566 tonnes), TAHOUA (1.875 tonnes) et DIFFA (592 tonnes).

Si les achats de sorgho blanc et rouge dominaient dans les départements de DIFFA (100 % des achats du département) et de ZINDER (74 %), ils tombaient à moins de 30 % des enlèvements dans les départements de MARADI et de TAHOUA, à environ 15 % dans le département de DOSSO et étaient pratiquement inexistantes dans le département de NIAMEY.

Les achats directs aux chefs de village ont représenté la totalité des quantités commercialisées dans les départements de NIAMEY, DOSSO et TAHOUA, 73 % de celles-ci dans le département de ZINDER et 60 % dans le département de MARADI. Ils n'ont pas touché le département de DIFFA. Le reste de la commercialisation a été assuré par le canal de l'UNCC et, de manière très marginale nous l'avons vu, par l'intermédiaire des commerçants, uniquement d'ailleurs dans le département de MARADI.

PRIX

Les prix d'achat au producteur ont été fixés, pour la campagne 1978/79, à 40 F CFA le kg pour le mil et le sorgho blanc, contre 25 F CFA au cours de la campagne précédente et à 35 F CFA le kg pour le sorgho rouge. Cette amélioration substantielle des prix explique très largement l'accroissement des quantités commercialisées par l'OPVN, celui-ci étant encore loin d'atteindre, toutefois, les objectifs qu'il s'était fixés pour cette campagne (100.000 tonnes, dont 90.000 tonnes de mil et 10.000 tonnes de sorgho).

Les prix de vente ont été, quant à eux, établis sur la base suivante : 50 F CFA pour le mil et le sorgho blanc, 40 F CFA pour le sorgho rouge.

Selon la direction de l'OPVN, la structure actuelle des prix de revient serait la suivante (mil et sorgho blanc) :

Achats aux	<u>Coopératives</u>	<u>Chefs village</u>	<u>Commerçants</u>
Prix achat producteur	40	40	40
Commission	1,5	1,5	4
Sacherie	2	2	2
Transport	2	2	-
Frais de gestion	7,4	7,4	7,4
Amortissements	2,6	2,6	2,6
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
PRIX DE REVIENT (F CFA/kg)	55,5	55,5	56,0
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

En fait, les structures de coût sont probablement différentes, en particulier entre achats aux coopératives et achats aux chefs de village au niveau des frais de transport qui, dans le second cas, paraissent sous-estimés.

Quoi qu'il en soit, la structure actuelle des prix ne paraît pas devoir permettre à l'OPVN d'assurer son fonctionnement dans des conditions normales de rentabilité : si l'on s'en tient aux chiffres fournis, les pertes potentielles sur les quantités commercialisées au 22 MAI 1979 s'élèveraient à plus de 200 millions de F CFA ; et ce montant ne tient pas compte des pertes qui seront réalisées sur la vente des produits importés (nous avons vu que le sorgho blanc d'importation avait été acheté à 55 F CFA le kg).

Les marges prises sur les autres produits commercialisés par l'Office paraissent insuffisantes pour compenser les pertes dues aux ventes des céréales traditionnelles. Ainsi le riz entier, acheté à 95 F CFA le kg aux usines RIZ DU NIGER est-il vendu à 105 F CFA le kg, le riz brisé étant, quant à lui, acheté à 65 F CFA pour être vendu à 70 F CFA. De même, les marges prises sur les maïs blancs et jaunes d'importation, vendus respectivement à 85 F CFA et 70 F CFA le kg, n'excèdent pas 5 F CFA par kg.

STOCKS

La situation des stocks au 10 MAI 1979 semblait satisfaisante puisque ceux-ci s'élevaient à 88.600 tonnes, la capacité totale de stockage de l'Office étant pratiquement saturée, voire même dépassée dans certains départements (NIAMEY et MARADI notamment).

Les stocks de sorgho étaient les plus importants avec 37.316 tonnes (42 % du total) suivis par le mil (21.997 tonnes, soit 25 %), le riz (13.425 tonnes), le maïs (10.824 tonnes) et le blé (5040 tonnes).

Sur ce total, 10.000 tonnes de maïs, 6.123 tonnes de sorgho et 3.147 tonnes de mil constituent le stock de réserve qui atteint donc 19.270 tonnes. Rappelons que l'idée de

constituer un stock de réserve, qui devait à l'origine s'élever à 40.000 tonnes de céréales, avait été émise par le Gouvernement nigérien dès 1974. Une requête officielle fut transmise à l'aide extérieure par l'intermédiaire du PNUD en janvier 1975, requête qui reçut l'assentiment de la République Fédérale d'Allemagne. Celle-ci accepta d'une part, de financer l'extension des capacités de stockage, d'autre part, de mettre à disposition les fonds nécessaires à l'achat de grains de réserve. Prévu pour s'achever en avril 1979, ce programme paraît avoir subi quelques retards.

Avec des disponibilités de 21.287 tonnes, dont 5.563 tonnes en stock de réserve, le département de NIAMEY reste le mieux pourvu, suivi par MARADI (20.552 tonnes, dont 5.194 tonnes de réserve), ZINDER (18.388 tonnes, dont 4.316 tonnes de réserves), DOSSO (13.059 tonnes, dont 3.034 tonnes de réserves), TAHOUA (8.736 tonnes dont 1.162 tonnes de réserves), AGADEZ (3.460 tonnes) et DIFFA (3.388 tonnes), aucun stock de réserve n'étant prévu dans ces deux derniers départements.

Rapporté à la population de chaque département, et toujours sur la base d'une consommation annuelle de 250 kg par personne, le niveau des stocks permet actuellement de couvrir les besoins du département d'AGADEZ pendant 40 jours, ceux de MARADI pendant 32 jours, ceux de DIFFA pendant 30 jours, ceux de DOSSO et ZINDER pendant 27 jours, ceux de NIAMEY pendant 26 jours et ceux de TAHOUA pendant 14 jours.

A l'exception du département de TAHOUA, les stocks paraissent donc assez équitablement répartis.

CONCLUSION

Au terme de cette étude, il apparaît que les principales questions qui se posent au niveau de l'Office recouvrent deux grands types de préoccupations :

- définir une politique de prix et, éventuellement, de subvention qui lui permette à la fois d'intervenir efficacement sur les marchés et de faire face à ses contraintes de rentabilité.

- mettre en place des règles d'intervention qui, d'une part, soient compatibles avec les moyens qu'il est susceptible de mettre en oeuvre et qui, d'autre part, s'harmonisent avec les actions des autres structures opérant dans le secteur agricole.

Il va de soi que ces problèmes ne peuvent être résolus au seul niveau de l'OPVN mais qu'ils doivent être appréhendés dans le cadre général de la politique économique et sociale définie par le Gouvernement nigérien et, plus spécifiquement, en ce qu'elle touche l'organisation du monde paysan, l'approvisionnement des villes et des campagnes et la sécurité alimentaire globale du pays.

BILAN RECAPITULATIF

--0-0-0-0--

(en TONNES)

	1974	1975	1975	1976	1976	1977	1977	1978
Quantités commercialisées 1966								
-lement (1)	83 . 931	50 . 886		49 . 377		14 . 862		
Importations	--	15 . 251		15 . 668		37 . 045		
Exportations (1)	11 . 870	20 . 135		7 . 145		--		
Aides	56 . 031	74 . 573		29 . 136		21 . 013		
Ventes intérieures	67 . 722	94 . 821		68 . 289		64 . 685		
Distributions Gratuites	5 . 038	10 . 000		1 . 652		2 . 927		
Pertes	1 . 648	F.M		510		.M		

(1) Comprend les ventes de niébé jusqu'en 1977, date à partir de laquelle la commercialisation de ce produit est assurée par la SONARA.

A C H A T S -o- L O C A U X

(EN TONNES

PRODUITS	1974	1975	1976	1977	1978
MIL	57 . 621	12 . 879	43 . 460	6 . 415	
SORCHO	6 . 490	8 . 813	2 . 527	7 . 390	
MILLES	18 . 832	25 . 706	-	-	1
PADDY	588	-	-	-	
RIZ	-	3 . 488	3 . 390	1 . 056	
T O T A U X	83 . 931	50 . 886	49 . 377	14 . 862	

IMPORTATIONS
(EN TONNES)

PRODUITS	1974 - 1975	1975 - 1976	1976 - 1977	1977 - 1978
BLE	-	-	-	4 . 997
MAIS	-	-	-	11 . 380
ILIL	-	11 . 265	3 . 039	-
SORCHC	-	3 . 966	5 . 191	4 . 985
RIZ	-	-	7 . 438	15 . 683
T O T A U X	-	15 . 251	15 . 668	37 . 045

VENTES INTERIEURES

(EN TONNES)

PRODUITS	1974 - 1975	1975 - 1976	1976 - 1977	1977 - 1978
MIL	20 . 998	43 . 251	24 . 334	23 . 791
SORCHO	34 . 109	35 . 451	24 . 906	23 . 594
RIZ	5 . 101	7 . 991	10 . 950	13 . 730
MAIS	3 . 489	3 . 904	3 . 774	942
NIEBE	1 . 895	3 . 009	-	-
BLE	2 . 130	1 . 215	3 . 551	2 . 527
FARINE BLE	-	-	774	-
IGNAIE	-	-	-	101
TOTAL	67 . 722	94 . 821	68 . 289	64 . 685

MOYENS DE STOCKAGE CONSTRUITS EN DUR
ACTUELLEMENT OPERATIONNELS

CAPACITE ET REPARTITION REGIONALE.

LIEUX IMPL	NBRE	MAGASINS 1.500T	MAGASINS 1.000T	MAGASINS 500T	MAGASINS RFA 500T	CAPACITE
NIAMEY C	10	5	1		4	10.500
BALLEYABA	1			1		500
FILINGUI	2			1	1	1.000
AYEROU	1				1	500
ABALA	1				1	500
OUALLAM	1		1			1.000
TILLABERY	1			1		500
TETRA	1			1		500
SAY	1			1		500
	<u>19</u>				<u>7</u>	<u>15.500</u>
DOSSO C	7	2	1		4	6.000
DOUTCHI	2		1	1		1.500
GAYA			1			1.000
LOGA	1			1		500
BOBOYE	1			1		500
KORE MAIROA	1			1		500
	<u>13</u>				<u>4</u>	<u>10.000</u>
TAHOUA C	4	1	1		2	3.500
KEITA	1			1		500
BOUZA	1			1		500
TCHINTABAHADJI	1			1		500
ILLELA	1			1		500
KONNI	5	2	1		2	5.000
MADAOUA	2	1		1		2.000
	<u>15</u>				<u>4</u>	<u>12.500</u>

A I D E S

(EN TONNES)

PRODUITS	1974 - 1975	1975 - 1976	1976 - 1977	1977 - 1978
MIL	450	10 . 406	1 . 670	-
SORHO	39 - 611	44 . 955	20 . 427	17 . 082
RIZ	7 . 470	1 . 785	3 . 755	3 . 931
BLE	3 . 500	- . 973	-	-
FARINE BLE	-	5 . 975	3 . 284	-
DIVERS	5 . 000	495	-	-
LAITS	-	5 . 984	-	-
T O T A U X	56 . 031	74 . 573	29 . 136	21 . 013

SITUATION DES ACHATS AU 22 MAI 1979

(en tonnes)

CIRCUIT COMMERCIAL	NIAMEY	DOSSO	TAHOUA	MARADI	ZINDER	DIFFA	TOTAL
<u>ENSEMBLE</u>	4.000	2.566	1.875	9.362	16.060	531	34.394
dont :							
MIL	3.919	2.162	1.419	6.248	4.223		17.971
SORGHO BLANC	81	399	247	1.504	9.534	531	12.297
SORGHO ROUGE	-	5	209	1.610	2.303		4.126
<u>CHEF VILLAGE</u>	4.000	2.566	1.875	5.654	11.743	-	25.838
dont :							
MIL	3.919	2.162	1.419	4.988	3.663		16.151
SORGHO BLANC	81	399	247	483	6.828		8.037
SORGHO ROUGE		5	209	183	1.252		1.650
<u>UNCC</u>				3.673	4.317		8.522
dont :							
MIL				1.246	560		1.806
SORGHO BLANC				1.001	2.707	531	4.239
SORGHO ROUGE				1.426	1.050		2.477
<u>COMMERCANTS</u>				34			34
dont :							
MIL				14			14
SORGHO BLANC				20			20
SORGHO ROUGE							

MARADI C	6	2					4	5.000
GUIDAN ROUMDJI	1					1		500
AGUJE	1					1		500
DAKORO	1					1		500
TESSAOUA	6	1	1			2	2	4.500
MAYAHI	1					1		500
GAZAOUA	1					1		500
TCHADOUA	1	1						1.500
	<u>16</u>						<u>6</u>	<u>13.500</u>
ZINDER C	8	2	3		1		2	7.700
TANOUT	2	1	1					2.500
BAKIN BIRDJI	5				1		4	2.500
MIRRIAH	1				1			500
GOURE	1				1			500
TAKETITA	1				1			500
MATAMIEYE	1		1					1.000
MAGARIA	<u>2</u>	1	1					<u>2.500</u>
	<u>21</u>						<u>6</u>	<u>17.700</u>
DIFFA C	2	1			1			2.000
MAINE-SOHOA	2	1			1			2.000
N° GUIGMI	5	1			1		3	3.500
	<u>9</u>						<u>3</u>	<u>7.500</u>
AGADEZ C	5	1	1				3	4.000
ARLIT	1	1						1.500
	<u>6</u>						<u>3</u>	<u>5.500</u>
T O T A U X	<u>101</u>						<u>33</u>	<u>82.200</u>

Les magasins construits en dur actuellement opérationnels sont au nombre de 101 dont 68 construits par l'OPVN et 33 par le Projet RFA - Dans les Départements de Niamey et de Zinder, 18 Silos préfabriqués sont en usage capacité 9.000T (Niamey ville= 2 Silos, Bakin-Birdji 3 Silos et Magaria 6 Silos).

STATE OF CALIFORNIA - DEPARTMENT OF REVENUE

REVENUE

DESCRIPTION	AMOUNT	DATE	BY	FOR	REMARKS	DATE	BY	FOR	REMARKS	
REVENUE	6,500	5-5-50				6-1-50		338	3,755	918
DONOR	2,030	3-22-50				3-3-50		13	3,070	1,301
REVENUE	1,070	7-2-50				3-1-50		130	2,741	109
REVENUE	6,414	5-27-50				6-6-50		90	1,058	733
REVENUE	2,542	2-27-50				5-1-50		170	1,075	1,045
REVENUE	274					1-9-50			404	121
REVENUE	618					1-3-50		47	630	350
TOTAL	18,890					21-1-50		824	13,424	5,000