

Analyse de la chaîne de valeur des feuilles de l'*Hyphaene thebaica* du Goulbi N'kaba

[Value chain analysis of *Hyphaene thebaica* leaves of Goulbi N'kaba]

ADAM Mamadou¹, MAHAMAN Sabiou², and MAMAN Garba²

¹Département d'Economie, Sociologie Rurales et Transfert de Technologies, Institut National de la Recherche Agronomique (INRAN), Niger

²Département de Gestion des Ressources Naturelles, Institut National de la Recherche Agronomique (INRAN), Niger

Copyright © 2025 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the **Creative Commons Attribution License**, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT: The Goulbi N'kaba field tree is the most important area for the exploitation and processing of *Hyphaene thebaica* products in Niger. It offers a good job opportunity to several actors and through the added value generated procures them revenues. This study aims to analyze the main links in the marketing of doum tree-based products. The methodology consisted of collecting data by focus groups and individual interviews, using interview guides and questionnaires to nearly one hundred main actors exploiting leaves, operating in villages, markets, and Goulbi N'Kaba leaf counters. The results show that the doum tree value chain revolves around the leaves and ripe fruits. These are processed into various products and craft items, of which mat weaving is the most remunerative activity. The products are marketed by links in traditional markets but also at the leaf counters. These activities create added value of 5.40% for leaf operators, 13.6% for craftsmen and 81% for traders, especially wholesalers. The 10% taxes collected at the leaf counters should generate substantial resources used to finance development projects within the communities in charge of the management of the field of doum tree of Goulbi N'kaba.

KEYWORDS: Doum tree, processing, marketing, leaf counter, Goulbi N'Kaba, Maradi.

RESUME: La doumeraie du Goulbi N'kaba constitue la zone la plus importante d'exploitation et de transformation de produits d'*Hyphaene thebaica* au Niger. Elle offre une grande opportunité d'occupation et des revenus à plusieurs acteurs notamment par la création de la valeur ajoutée. Cette étude vise à analyser les principaux maillons de la commercialisation des produits à base de l'*Hyphaene thebaica*. La méthodologie a consisté en la collecte des données par focus groupe et des entretiens individuels en utilisant des guide d'entretiens et questionnaire auprès d'une centaine d'acteurs exploitants des feuilles, actifs sur les marchés et au niveau des comptoirs des feuilles du Goulbi N'Kaba. Les résultats montrent que la chaîne de valeur de Doum s'articule autour des feuilles et des fruits murs. Ces derniers sont transformés en divers sous-produits et articles artisanaux, dont le tissage de natte constitue l'activité la plus rémunératrice. Les produits sont commercialisés par maillon sur des marchés traditionnels mais aussi au niveau des comptoirs de feuilles. Ces activités créent de la valeur ajoutée de 5,40% pour les exploitants des feuilles, de 13,6% pour les artisans et 81 % pour les commerçants notamment les grossistes. La perception de taxe de 10% au niveau des comptoirs des feuilles devrait générer des ressources substantielles pour le financement des actions de développement des collectivités en charge de la gestion de la doumeraie de Goulbi N'kaba.

MOTS-CLEFS: Doumier, transformation, commercialisation, comptoir des feuilles, Goulbi N'kaba, Maradi.

1 INTRODUCTION

Hyphaene thebaica est une espèce de la famille des Arecaceae, de la tribu des Borasseae, du genre *Hyphaene* de l'espèce *thebaica*. Il est une espèce thermophile (plus de 30°C), qui tolère le sel et l'inondation. Il peut atteindre 40 cm de diamètre et 20 à 30 m de hauteur offrant jusqu'à quatre fourches successives couronnées chacune par un bouquet de feuilles ([1], [2]). Les feuilles de couleur gris vert sont dures et rigides. Elles peuvent être longues de 180 cm et larges de 75 cm. Le bouquet a un pétiole armé de fortes épines noires irrégulières et est légèrement plus court que le limbe ([2]). Un arbre peut produire jusqu'à 50 kg de fruits par an et plusieurs rejets. Le fruit est une drupe sèche et indéhiscente qui pèse environ 50 g et mesure en moyenne 6cm de longueur, 5 cm de largeur et de 5 à 8 cm de diamètre. Il possède un pédoncule court et velu, un péricarpe composé d'un épicarpe lisse et vernissé et d'un endocarpe ligneux et fibreux représentant l'enveloppe osseuse de la graine ([1], [3]).

Hyphaene thebaica est utilisé à des fins industrielles, médicinales, ornementales, agronomiques et alimentaires ([4]). Il est intéressant en termes de restauration des qualités chimiques et structurales des terres agricoles ([5], [6], [7], [3], [8]). Les stipes de *Hyphaene thebaica* sont utilisés comme bois d'œuvre de construction des maisons ou des pirogues ([1], [9], [10]). Plusieurs de ses parties peuvent servir de combustibles pour les cuissons alimentaires ou de fourrages pour nourrir le bétail ([4], [8], [11]). Les fruits et le cœur de *Hyphaene thebaica* sont exploités pour l'alimentation humaine et les feuilles pour nourrir les animaux ([9]). Les feuilles sont aussi exploitées pour fabriquer des articles artisanaux tels que les nattes, les cordes, les chapeaux, les vans, les paniers, etc., très utiles dans les activités ménagères et champêtres ([1], [2], [8]). Ces articles sont aussi utilisés comme des objets d'art et de décoration dans les centres urbains.

Au Niger, la doumeraie du Goulbi N'kaba (longue de plus 70 km) constitue sans doute le centre d'exploitation et de transformation de feuilles de *Hyphaene thebaica* le plus important. Elle est au centre de plusieurs projets dont le [12] qui a élaboré le plan de sa gestion. L'exploitation des produits du doumier est réglementée notamment pour la cueillette des feuilles et des fruits. La cueillette des fruits se réalise une fois par an. La cueillette des fruits jeunes (consommation familiales) se fait de juillet à août et celle des fruits mûrs se fait de novembre à décembre. Les fruits secs sont transformés en poudre grossière de *Hyphaene thebaica* pour divers usages alimentaires. La récolte des feuilles est continue, se fait toutes les deux semaines durant toute l'année. Néanmoins, les feuilles sont plus jolies et les rendements plus élevés en fin de saison des pluies.

La commercialisation des divers produits et sous-produits de *Hyphaene thebaica* constitue une activité intéressante sur les plans économique, procure du travail aux acteurs ([11], [13], [14], [15], [16]) et sociaux en tissant des relations d'échanges, de complémentarité et de cohésion entre des femmes, des vieillards et autres bras valides et agents économiques.

L'exploitation des produits de *Hyphaene thebaica* et leurs transformations en sous-produits impliquent plusieurs acteurs qui se spécialisent par maillon, depuis la cueillette des palmes jusqu'à la consommation des articles. Chaque acteur valorise les produits et ainsi ajoute de la valeur avant la mise en vente sur le marché traditionnel. Parallèlement, le Projet d'Appui à la Surveillance du doumier et au Renforcement de ses Filières [15] a initié la mise en place des comptoirs de feuilles pour réguler et faciliter les flux des ressources notamment le suivi, le contrôle et le prélèvement des taxes sur les échanges commerciaux.

Divers travaux de recherche conduite au Niger et dans d'autres pays du sahel ont principalement analysé le fonctionnement de *Hyphaene thebaica* et la commercialisation de quelques produits. Aussi quelques projets ont proposé des plans d'aménagement et de gestion pour une exploitation durable de la doumeraie du Goulbi N' kaba. Ce travail vise à apporter des connaissances complémentaires sur la commercialisation et les chaînes de valeurs des produits du doumier. Il a principalement caractérisé les principaux acteurs, les produits et sous-produits afin d'analyser les valeurs ajoutées par maillons. Cette étude contribuera à terme au renforcement d'une gestion durable de cette importante ressource forestière.

2 MATÉRIELS ET MÉTHODES

La méthodologie est basée sur la synthèse de la recherche bibliographique qui a permis de mieux circonscrire la zone de l'étude et d'établir les généralités de *Hyphaene thebaica*, ses produits et sous-produits. Cette recherche bibliographique a également permis de mieux identifier les différents acteurs et les maillons de la valorisation des produits et des produits dérivés de *Hyphaene thebaica*. Elle a enfin guidé l'affinage des outils de collecte de données.

2.1 PRÉSENTATION DE LA ZONE D'ÉTUDE

La doumeraie du Goulbi N'kaba est située dans la vallée du goulbi qui traverse sur plus 70 km le département de Mayahi dans la région de Maradi. Elle couvre une superficie d'environ 31 500 hectares sur un sol mixte, sablonneux et argileux. Elle compte plus de 80 000 personnes en 2007 (Regis, et al., 2008) répartis dans 63 villages riverains de 4 communes de

Kanembakaché, de Mayahi, de Sarkin Haoussa et de Attantané. Elle est caractérisée par, en plus du doumier, une forte végétation arboricole constituée notamment de l'*Acacia raddiana*, de l'*Acacia albida*, du *Bauhinia rufescen*, du *Calotropis procera*, du *Pilostigma reticulatum* et du *Ziziphus mauritiana*.

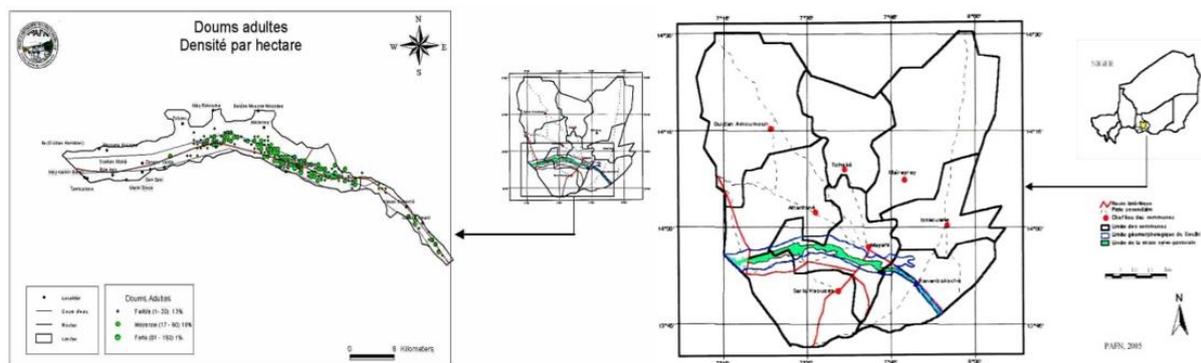


Fig. 1. Carte du Goulbi N'kaba

2.2 ECHANTILLONNAGE ET OUTILS DE COLLECTE DES DONNÉES

L'échantillonnage et les outils de collecte utilisés sont résumés dans le tableau 1. L'échantillonnage a été systématique pour tenir compte de la diversité des villages avec des droits variés (usufruits/exploitation) d'exploitation de la doumeraie, de la diversité des acteurs et des maillons impliqués dans la commercialisation des produits du doumier. Divers outils de collecte de données ont été utilisés en fonction de la spécificité des informations recherchées tels que présentés dans le tableau 1. Six focus groupes ont été organisés au niveau des villages, des guides d'entretien ont permis de collecter des données au niveau de cinq comptoirs de palmes et de quatre marchés hebdomadaires qui ont été visités et des questionnaires individuels ont été renseignés au niveau de exploitants/acteurs des 10 villages riverains de la doumeraie de Goulbi N'kaba.

Tableau 1. Synthèse de la démarche de collecte des données

Niveau de collecte de données	Nombre	Outils
Villages riverains du Goulbi N'kaba	6	Focus groupes
Comptoirs des produits du doumier	5	Guides d'entretien
Marché des produits/sous-produits du doumier	4	Guides d'entretien
Cueilleurs de palme	6	Questionnaires
Collecteurs de palme	2	Questionnaires
Artisans (cordes, nattes, etc.)	6	Questionnaires
Détaillants	3	Questionnaires

2.3 ANALYSE DES DONNÉES

Les données collectées au niveau individuel ont été d'abord synthétisées par maillon et confronté à la synthèse de celles collectées par focus groupe. Le tableur d'Excel a servi de base pour calculer les paramètres statistiques de certaines caractéristiques des données.

3 RÉSULTATS

3.1 PRODUITS ET PRODUITS DÉRIVÉS DE LE DOUMERAIE DE GOULBI N'KABA

Les produits de la doumeraie de Goulbi N'kaba sont soumis au code forestier du Niger qui régit dans son alinéa 3 (loi 2004-040 du 8 juin 2004 portant régime sur les ressources forestières au Niger) l'exploitation et la protection des ressources naturelles. Le code forestier donne le droit d'usufruit aux populations riveraines l'exploitation commerciale des feuilles, des fruits murs et domestiques des fruits verts (non murs) de l'*Hyphaene thebaica*. L'exploitation des autres produits (stypes, rameaux floraux, racines etc.) est strictement interdite dans le Goulbi N'Kaba. Les techniques d'exploitation des produits de

Hyphaene thebaica et d'entretien de la doumeraie de Goulbi N'kaba sont traditionnelles. Elles ont été héritées des ancêtres des habitants du village de Guidan Allou et ont été ensuite vulgarisées par tache d'huile au niveau des villages riverains.

3.1.1 PRODUITS

Les feuilles sont les principaux produits de la doumeraie de Goulbi N' Kaba cueillies par la majorité des exploitants. Elles sont classées en fonction de leur qualité et de leur finalité, par exemple les feuilles pour tisser des nattes sont sélectionnées parmi les palmes les plus larges. Les fruits mûrs du doumier constituent le second produit exploité par certaines femmes et des enfants. Ces deux produits sont le plus souvent commercialisés dans les marchés hebdomadaires ou des grands marchés dans d'autres régions. D'autres produits sont collectés pour des usages domestiques, non commercial. Les fruits verts sont réservés pour la consommation humaine. Les palmes sont utilisés comme bois de chauffe dans certains ménages des villages riverains alors que les jeunes palmes sont utilisés comme ressources fourragères pour l'alimentation du bétail.

3.1.2 CONDITIONNEMENT ET SÉCHAGE DES PRODUITS DÉRIVÉS

Les feuilles fraîches peuvent être directement exposées au soleil pendant 24 h pour leur séchage. Elles sont parfois travaillées pour séparer les limbes des nervures afin de faciliter la confection des articles ménagers. Les limbes « Kaba Tabarma » sont séparées des nervures « Gareri » pour offrir la matière première pour respectivement confectionner des nattes et des cordes. Elles sont attachées en bottes de 100 palmes ou en fagots moyens de 200 palmes ou en grands fagots composés de 800 à 1000 palmes pour faciliter leur entreposage, leurs transports et la commercialisation.

Les fruits murs sont conditionnés dans des sacs de 50 kg ou 100 kg. Ils subissent tout comme les feuilles fraîches des pré-transformations avant la mise en sac et la commercialisation. Ils sont concassés avec des outils rudimentaires (pilons, masses, etc.) pour séparer le péricarpe du noyau. La poudre grossière est ensuite mise dans des sacs de 50 à 100 kg pour faciliter le stockage, la conservation et le transport.

La conservation des produits du doumier ne nécessite qu'un abri ombragé à faible humidité. Elle se fait souvent dans les cases, sous les hangars etc. de fortune. Les produits des feuilles se conservent bien et ne s'altèrent pas s'ils ne sont pas exposés à des fortes humidités. Certains grossistes louent des magasins pour stocker leurs produits.

3.1.3 PRODUITS DÉRIVÉS

Les nattes sont tissées par des personnes expérimentées généralement des vieillards qui ont hérité la confection des articles de leurs parents. Elles sont de plusieurs types. Certaines sont simples sans un design particulier et de couleur blanche « Karannou », d'autres présentent des designs assortis de coloration bien marquées « Guouda ». Ces dernières sont peu fabriquées à cause du besoin élevé en colorants et en main d'œuvre, bien qu'elles soient de qualité et procurent des marges bénéficiaires relativement intéressantes.

Les cordes sont tissées par tous les producteurs, souvent pour les usages domestiques notamment la confection des greniers, l'attachement des bottes, des sekos, etc. Néanmoins, certains artisans confectionnent des cordes pour la vente et générer un peu de revenu. Cette activité est pratiquée par manque de travail rémunérateur et est réalisée souvent sous les arbres à palabre comme passe-temps.

Les paniers et les chapeaux sont souvent confectionnés par des hommes et les vannes par les femmes. La poudre grossière des fruits mûrs « Bri » est produite par quelques femmes dans quelques villages. Cette activité se pratique deux à trois mois seulement au cours de l'année parce que la fructification est annuelle.

3.2 COMMERCIALISATION DES PRODUITS DE L'HYPHAENE THEBAICA

3.2.1 ACTEURS DE LA CHAÎNE VALEUR

Les acteurs de la chaîne de valeur des produits de *Hyphaene thebaica* sont les cueilleurs (des feuilles et des fruits), les artisans, les collecteurs, les détaillants, les grossistes et les consommateurs. Les cueilleurs des feuilles sont des hommes et des femmes, qui sont expérimentés, qui sélectionnent les palmes à couper pour permettre le développement de nouvelles jeunes palmes toutes les deux semaines. Ils ont besoins seulement d'un couteau et la force physique pour couper les palmes. Les cueilleurs des fruits immatures sont souvent des enfants qui grimpent sur l'arbre et parfois quelques femmes utilisant des longs bâtons. Cependant, les cueillettes des fruits matures sont réalisées par quelques femmes exploitantes des poudres des fruits.

Les artisans sont des personnes âgées, souvent pas nombreux dans chaque village, se comptent au bout des doigts dans la plupart des villages. Ils sont en moyenne 4 artisans par type d'article par village. Certains tissent des nattes, d'autres des cordes à triples tissages et peu de gens tissent les cordes à double tissage.

Les collecteurs sont des commerçants (boutiquiers ou colporteurs) qui achètent des produits souvent à des prix dérisoires pour les revendre sur les marchés hebdomadaires avec des marges bénéficiaires de 50 FCFA à 100 FCFA par produit.

Les détaillants sont des revendeurs qui viennent acheter quelques fagots ou sacs des produits (feuilles, nattes, cordes, farine de fruit du doumier, etc.) et les revendre sur les marchés hebdomadaires.

Les semi-grossistes achètent en moyenne 10 fagots de feuilles et quelques 200 à 300 cordes pour aller revendre sur d'autres marchés terminaux. Les grossistes sont rares pour les produits de palm. Il y a un grossiste pour les feuilles et un autre pour les fruits murs. Ce dernier donne des avances pour acheter jusqu'à 500 sacs de 50 kg de noix.

Les consommateurs sont des exploitants qui utilisent les produits pour sécuriser principalement des productions agricoles, attacher des animaux, fabriquer des articles artisanaux ménagers, construire des habitats, etc.

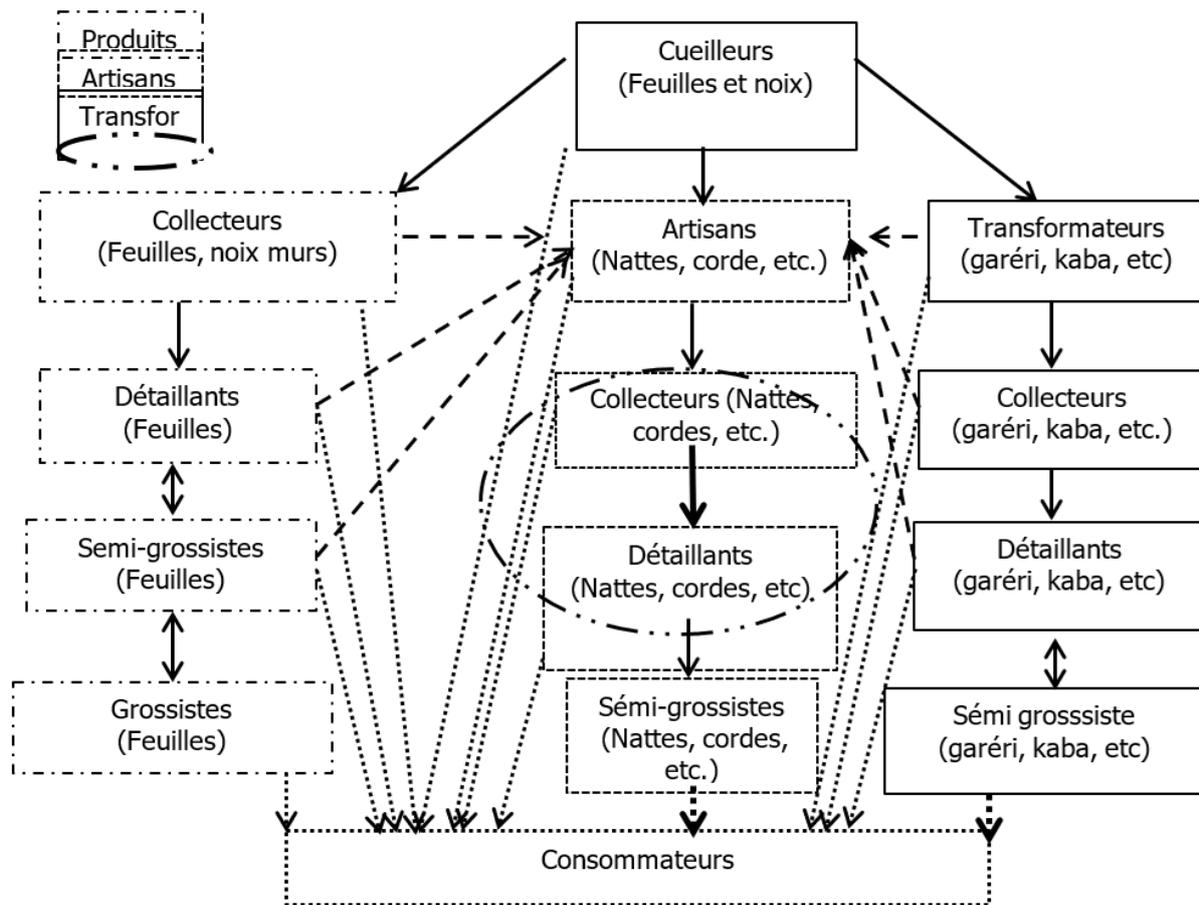


Fig. 2. Cartographie des acteurs de la filière des produits du doumier

Les acteurs sont dispersés sans aucune relation apparente. Chaque acteur travaille seul, sans se soucier des autres acteurs du même et/ou des autres maillons. Il n'y a aucun acte ou même un accord formel ou informel créant des bases de production et de commercialisation des produits entre les acteurs.

3.2.2 MARCHÉS TRADITIONNELS

La commercialisation des produits et produits dérivés de *Hyphaene thebaica* se faisait autrefois timidement dans le village de Guidan Allou. Elle s'est propagée dans tous les villages riverains grâce à la forte demande des agropasteurs. Cette demande a motivé des ménages pauvres à s'intéresser et s'impliquer dans l'exploitation des feuilles.

La vente se fait aujourd'hui sur plusieurs types de marchés autour du Goulbi N'kaba (marché de collecte, de regroupement) mais aussi dans d'autres régions (marchés terminaux de consommation). Au niveau des marchés de collecte, les transactions se font souvent sous forme de troc et sur confiance entre les cueilleurs et les collecteurs. Les feuilles et les fruits murs sont les produits les plus commercialisés sur ces marchés. Ils sont vendus aux boutiquiers ou collecteurs du village. Ces échanges sont bien développés grâce à l'existence de facilité de transactions entre les deux parties. Les trocs, les avances sur produits, etc. sont fréquemment exploités dans les transactions, bien que les producteurs ne soient pas bien rémunérés. Les producteurs échangent des produits de premières nécessités contre la livraison d'une quantité de produits de *l'Hyphaene thebaica* fixée par le collecteur. Il est à noter que la vente des articles artisanaux se fait rarement sur ces types de marchés parce que la demande est quasiment faible au niveau du village.

Par contre, sur les marchés de regroupement et terminaux, les transactions se font directement en cash entre les producteurs et les consommateurs. Elles se réalisent aussi sous diverses formes entre les producteurs et les grossistes, évidemment avec l'intermédiation des collecteurs et des détaillants. Les grossistes utilisent souvent les collecteurs et les détaillants pour constituer les quantités dont ils ont besoins en produits et sous-produits de *l'Hyphaene thebaica*. Ils donnent souvent des avances de fonds pour collecter des produits et produits dérivés dans les villages et les marchés de collecte.

Toutes les transactions commerciales des produits du doumier doivent se faire au niveau des comptoirs des feuilles pour faciliter la perception des taxes.

3.2.3 COMPTOIR DES PRODUITS DE L'HYPHAENE THEBAICA

Le concept de comptoir de feuilles a été créé pour mieux valoriser les ressources de la palmeraie du Goulbi N'kaba. Il a pour principale mission de suivre, de contrôler et percevoir des taxes sur les échanges commerciaux des produits du doumier. Le code forestier prévoit une taxe d'exploitation de 10 %. En plus de cette taxe, les exploitants n'ayant pas le droit d'usufruits, paient des taxes supplémentaires, journalières ou hebdomadaires, variant de 200 FCFA à 1000 FCFA en fonction du moyen de transport utilisé.

Le comptoir est géré par un comité composé des acteurs locaux. Il joue le rôle d'intermédiation entre les vendeurs et les acheteurs des produits de *l'Hyphaene thebaica* afin de mieux collecter les taxes de commercialisation des produits de *l'Hyphaene thebaica*. Le gérant du comptoir est chargé des prélèvements des taxes sur la présentation et la sortie des produits et des sous-produits du doumier. La tarification de la taxe est présentée dans le tableau 2.

Tableau 2. Taxation des produits au niveau du comptoir

Produits	Taxe de présentation (FCFA)	Taxe de sortie (FCFA)	Total
Fagots de feuilles	100	100	200
Cordes	5	5	10
Nattes	25	25	50

3.3 LES FLUX DES RESSOURCES

3.3.1 QUELQUES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ DES PRODUITS

Les quantités des feuilles prélevées dans la doumeraie sont difficiles à évaluer pour plusieurs raisons. Les coupes sont occasionnelles, les fraudes sont fréquentes, la consommation domestique est importante, etc. En plus, il y a une multiplicité des unités de mesure, ce qui rend l'agrégation compliquée.

Dans cette étude, on utilisera le nombre de fagots de feuilles pour estimer le flux. Ainsi, sur la base qu'une personne ne peut prélever de feuilles que sur quatre jours et deux fagots au maximum par jour par semaine et un nombre moyen de 8 cueilleurs par village, sur 36 semaines en moyenne, on évalue à 145 152 fagots prélevés de la doumeraie du Goulbi N'kaba. Il est assez compliqué de faire le même exercice pour la quantité des fruits murs et des fruits immatures prélevés.

Les prix des produits de *l'Hyphaene thebaica* varient du simple au double en fonction de la demande. Ils sont bas durant la saison sèche où la demande est faible et élevés au moment de la récolte des céréales où la demande est forte pour sécuriser les productions. Durant cette période la botte de « Sarké » est vendue en moyenne à 125 FCFA et deux fois moins chers à 60 FCFA au moment où la demande est faible.

3.3.2 MARGES BÉNÉFICIAIRES

Les résultats montrent que le tissage des nattes génère plus de bénéfices que tous les autres articles. Le bénéfice de la confection des cordes à triple tissage est meilleur que celui de la corde à double tissage. La vente des feuilles est le moins rémunérateur.

Tableau 3. Comparaison de la marge bénéficiaire des produits

Produits	Quantité bottes	Nombre de produits	Marge bénéficiaire
Botte de feuilles	2	2	60
Botte de limbes	2	6	210
Botte de nervure	2	6	150
Bottes de limbes et nervures	2	2	150
Corde à double tissage	2	6	170
Corde à triple tissage	2	6	220
Natte	2	1	335

L'analyse des marges bénéficiaires est difficile à dresser puisque le calcul des marges bénéficiaires n'a pas été effectif par manque des données complètes. Néanmoins, sur la base de sondage de quelques producteurs, on peut dire que les exploitants réguliers arrivent à gagner jusqu'à 100 000 FCFA par an, les artisans de 150 000 à 250 000 francs CFA par an et les grossistes jusqu'à 1 500 000 francs CFA.

3.3.3 RECETTE DES COMPTOIRS

La plupart des comptoirs ne sont pas fonctionnels. Les recettes annuelles de taxes perçues au niveau des comptoirs de feuilles sont insignifiantes. Le paiement des taxes est mal perçu par la plupart des exploitants qui souhaitent commercialiser leurs produits directement sur les marchés sans passer par les comptoirs. La tenue des documents comptables ne se fait pas dans le cadre réglementaire. Certains comptoirs n'ont aucun cahier de suivis des flux des ressources. Les opérations se font de façon formelle. Les données collectées ne permettent pas de réaliser une analyse économique sur plusieurs années.

Les recettes (90%) de la taxe devraient servir principalement aux financements des actions de développement des collectivités qui ont la charge de la gestion des ressources. Les 10 % seront versées dans le compte du trésor national.

4 DISCUSSION

L'exploitation des produits du doumier intéresse plusieurs milliers d'agents économiques de plus de 60 villages riverains, profitant des possibilités de création de la valeur ajoutée tout au long des différents maillons. Elle a été accentuée par la précarité des revenus des ménages les plus démunis et le mode d'accès libre à la ressource. Elle est bien formalisée par des outils (droits d'accès, des taxes, etc.) et des textes réglementaires pour une gestion optimale des ressources de la doumeraie. Elle offre des possibilités d'occupations à plusieurs agents économiques tout comme le montre l'étude réalisée au Nigéria ([17]), au Mali ([18]) et dans d'autres zones au Niger ([13], [14]). Plusieurs acteurs s'activent par maillon afin de mieux valoriser les produits et sous-produits du doumier. Les produits sont directement vendus ou subissent des transformations successives qui leur ajoutent de la valeur avant leur commercialisation.

Les résultats de cette étude ne sont pas conformes aux espérances des avantages suggérés par [12]. Ce dernier a présenté des retombées économiques potentielles de plus de 138 093 567 Francs CFA par an de l'exploitation des ressources du doumier dans le Goulbi N'kaba et 13 808 357 Francs CFA de taxation, au profit des différents acteurs définis par la loi et la réglementation en vigueur. La commercialisation devait se faire formellement au niveau des comptoirs instaurés afin de mieux structurer l'exploitation, la vente des produits et la collecte des recettes. Malheureusement, diverses contraintes et incohérences perturbent la gestion des ressources. Les comptoirs n'ont jamais fonctionné effectivement, peinent à se stabiliser et ne jouent plus leur fonction. L'application des taxes et la gestion des ressources posent diverses difficultés à cause des insuffisances techniques des agences d'exécution. Les comptoirs ne sont pas structurés pour une gestion efficace, entretenant une gestion opaque du peu de ressources financières tout en compromettant l'adhésion des exploitants aux réglementations en vigueur et sur l'importance de la régulation des flux des ressources. Cela se traduit par des recettes insignifiantes des taxes puisque la plupart des exploitants adoptent le comportement de passager clandestin. Les produits sont le plus souvent vendus de façon informelle compromettant les plans d'aménagement des ressources et en augmentant les risques relatifs à la

dégradation de la ressource. Cette mauvaise gestion des comptoirs a des conséquences négatives sur le développement des collectivités en charge de la gestion de la doumeraie du Goulbi N'kaba. Ces dernières ne tirent presque pas de bénéfices de l'exploitation des produits du doumier.

Néanmoins, la commercialisation des produits et sous-produits du doumier génère des ressources relativement non négligeables pour permettre aux ménages vulnérables de survivre. Cependant, les bénéfices tirés de l'exploitation des produits du doumier de Goulbi N'kaba ne sont pas assez rentables comparativement à ceux des études conduites dans d'autres régions du Niger par [13], [14] et dans d'autres pays par [17], [18]. Cette faible rentabilité des produits du doumier et leurs articles artisanaux est dû aussi à la forte concurrence des articles en plastiques produits à coût bas.

Par ailleurs la chaîne de valeur des produits du doumier n'est pas bien structurée et organisée pour mieux valoriser les feuilles et les articles artisanaux. Les valeurs ajoutées sont très inégalement réparties entre les différents acteurs des maillons. Le maillon producteur est le moins rémunéré avec seulement 5,40% de la valeur ajoutée totale contre plus de 81 % pour les commerçants. La nécessité de réorganisation ou de structuration des maillons et des plans d'aménagement s'impose.

En plus la commercialisation des fruits non murs est courante mais de façon frauduleuse. Elle doit être autorisée par une réglementation assez coercitive pour des éventuelles violations des textes en vigueur. La formalisation de la commercialisation des fruits non murs sera intéressante pour mieux gérer leurs cueillettes anarchiques afin de contribuer à la collecte des fonds et contrôler la protection de la doumeraie du Goulbi N'kaba.

Diverses actions de sensibilisation et de renforcement de capacité sont recommandées pour faciliter une meilleure exploitation des ressources et l'intégration des acteurs impliqués dans la gestion des ressources de la doumeraie de Goulbi N'Kaba.

5 CONCLUSION

La doumeraie du Goulbi N'kaba offre des possibilités d'exploitation des feuilles et des fruits matures à la tranche de la population vulnérable des villages riverains. Elle fournit des feuilles toute l'année et des fruits murs de façon temporaire. Les feuilles sont transformées en produits intermédiaires et des articles artisanaux et les fruits en poudre grossière pour créer de la valeur ajoutée. Les femmes sont spécialisées dans la cueillette des produits (feuilles et fruits), le tissage des articles artisanaux et les hommes souvent le tissage des cordes et articles utilisées dans les champs. Ainsi, la cartographie des acteurs a permis d'identifier trois principaux maillons, les cueilleurs/transformateurs, les intermédiaires, les commerçants qui opèrent des transactions au niveau des villages, des marchés traditionnels et des comptoirs de feuilles.

L'exploitation des produits de la doumeraie du Goulbi N'kaba n'est pas économiquement intéressante. Elle permet aux exploitants démunis de s'offrir un peu de revenus pour subvenir aux besoins de leurs familles surtout en période de soudure. Néanmoins, le tissage des nattes est l'activité la plus rémunératrice au niveau du maillon transformations des produits.

La redistribution de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne de valeur est inéquitable. Le maillon collecte et transformation des feuilles crée la plus faible valeur ajoutée autour de 4% de la valeur ajoutée totale. Par contre le maillon commercialisation offre des marges bénéficiaires assez intéressantes aux intermédiaires et aux grossistes qui gagnent plus 81 % de la valeur ajoutées de la commercialisation des produits à base du doumier. Les collectes des taxes de la commercialisation des produits du doumier n'est pas effectives.

La doumeraie du Goulbi N'Kaba est mal gérée. Elle est même menacée de disparition d'autant qu'aucune mesure rigoureuse d'entretien n'est prise annuellement pour soutenir la productivité post exportation. Pour que l'exploitation de cette ressource soit pérenne et rentable, il va falloir asseoir une organisation inclusive, forte et bien structurée. Tous les différents acteurs y compris les municipalités et la chefferie traditionnelle doivent se sentir concernés. Pour une prise de conscience effective des riverains, le niveau national doit être impliqué de façon à prendre en charge la campagne de sensibilisation, les plaidoyers et les formations des acteurs.

REMERCIEMENTS

La recherche action qui est à la base de cet article a été entièrement financée par HESK, sous la gestion de l'ONG TAIMOKON MANOMA. On leur adresse nos vifs remerciements non seulement pour le financement de l'activité mais aussi pour la facilitation des travaux de collecte de données sur le terrain.

REFERENCES

- [1] Jahiel. M., Le palmier doum (*Hyphaene thebaica*) Mart.1. Le flamboyant, Bulletin de liaison des membres du réseau arbres tropicaux. 28-4-10, 1993. Edition. SYLVA. Nogent-sur-Marne. France.
- [2] Parkan, J., Dendrologie Forestière. Institut Polytechnique ` Rural de Katibougou, Mali, 254 pp, 1973.
- [3] Moussa, H. M. (1997): Germination du palmier Doum (*Hyphaene thebaica* B3arL) et analyse de son interaction avec le mil (*Pennisetum glaucum* L.) en zone semi-aride du Niger. Thèse de doctorat 3eme cycle, 1997.
www.secheresse.info/article.php3?id_article=6989.
- [4] Granier P, Les palmeraies à *Hyphaene thebaica* de la Republique de Djibouti: Importance – utilisation – Amélioration. Lettre de commande 6530-83-22899 32 p. 1984.
- [5] A. Ali, S. Idrissa, O. Madjidou, M. Ali, La vallée fossile de Goulbi N’kaba au Niger, ressources et potentialités agro-sylvo-pastorales IOSR Journal of Agriculture and Veterinary Science (IOSR-JAVS) e-ISSN: 2319-2380, p-ISSN: 2319-2372. Volume 14, Issue 6 Ser. I (June 2021), PP 18-27, 2021.
<http://www.iosrjournals.org>
DOI: 10.9790/2380-1406011827
- [6] N. Dan Lamso, Y. Guero, D-B. A. Tankari, R. Lamar, B. B. André, P. Djamén, D. A., Tidjani, M. N. Ado, J. M. K. Ambouta, Effet des touffes de *Hyphaene thebaica* (Mart) sur la production du mil dans la région de Maradi (Niger). International Journal of Biological and Chemical Sciences 9 (5): pp 2477-2487, 2015a.
- [7] N. Dan Lamso, Y. Guero, D-B. A. Tankari, L. Rabah, B. B. Andre, D. Patrice, A. D. Tidjani, M. N. Ado, J. M. K. Ambouta, Variations texturales et chimiques autour des touffes d’*Hyphaene thebaica* (Mart) des sols dans la région de Maradi. Algerian journal of Arid Environment, 5 (1), pp 40 – 55, 2015b.
- [8] R. Peltier, S. D. Claudine et I. Aboubacar, Les produits du palmier doum pour gérer durablement le système agroforestier d’une vallée du Niger et éviter sa désertification. VertigO – La revue en sciences de l’environnement, Vol8no1, avril 2008, 15 pages, 2008.
http://www.museum.agropolis.fr/pages/savoirs/valorisation_zones_arides/valorisation_produits_%20palmier_doum.pdf
- [9] Seybou Y., Etude du Comportement du Palmier *Hyphaene thebaica* Mart., dans les Vallées du Dallol-Bosso et du Goulbi N’Kaba du Niger. Mémoire de Maitrise, Université Laval Québec, Canada. 104 pp, 1993.
- [10] H. J. Von Maydell, Trees and shrubs of the sahel: their characteristics and uses. Schriftenreihe der GTZ N° 196. Deutsche Gesellschaft fu Technische Zusammenarbeit, Eschborn, Germany. 525 pp; 1986.
- [11] EPER Entraide Protestante Suisse Protection et exploitation des palmiers doums à Goulbi N’kaba Niger, région de Maradi, Département de Mayahi, 3p, 2020.
- [12] PAFN (2004): Plan d’aménagement de la doumeraie de Goulbi N’kaba (Mayahi).
- [13] K.K Abdou, S. LAWALI, S. BOUREIMA, S. LAOUALI, Profils caractéristiques des exploitants des palmes d’*Hyphaene thebaica* Mart. de la vallée du Goulbi N’kaba dans le département de Mayahi au centre-sud du Niger. Journal of Applied Biosciences, vol: 167; pp 17358 – 17374, ISSN 1997-5902, 2021.
- [14] S. Dan Habou, A. D. Tidjani, M. B. Awa Krou & B. Yamba, Analyse du système de production et commercialisation des ressources naturelles dans les cuvettes oasiennes de Gouré. Geo-Eco-Trop, 2018, 42, 2: pp 361-372, 2018.
- [15] Mahaman, I. H., Etude de la faisabilité d’un marché autour du palmier doum (*Hyphaene thebaica*) et de ses sous-produits dans la grappe villageoise d’El-Gueza dans le département d’Aguié (Maradi). Mémoire de fin d’étude. 77 pages, 2004.
[www.uclouvain.be/cps/ucl/doc/dvlp/documents/IBRAHIM\(1\).doc](http://www.uclouvain.be/cps/ucl/doc/dvlp/documents/IBRAHIM(1).doc)
- [16] PASDRF (2013). Rapport diagnostics des comptoirs de vente de produits du doum et élaboration de modèle de gestion.
- [17] A. A. SENCHI, M. I AHMAD. & M. A Gupa, Marketing of *Hyphaene thebaica* (Doum palm) fruits in Sokoto, Sokoto State. FUDMA Journal of Agriculture and Agricultural Technology, ISSN: 2504-9496, Vol. 9 No. 4, December 2023, pp 114-123, 2023.
- [18] Youba, k.; Bakoba, F.; et Cissé, D. S.; Etude sur la filière du doum dans les régions de Mopti, Tombouctou et Gao. Rapport d’étude. 82 p, 2000.