



Pratiques et contraintes des producteurs et des commerçants de poivron rouge à Diffa, Niger

ABDOU Haladou^{1*}, OUMAROU HALADOU Issoufou¹, GARBA WAZIRI MAI Ari¹, LAWALI Sitou¹

¹Faculté d'Agronomie et des Sciences de l'Environnement, Université Dan Dicko Dankoulodo de Maradi, Niger, BP 465 Maradi, Niger

* Auteur de correspondance : haladou@yahoo.com Tel : 00227 97648888

Submitted 17/11/2025, Published online on 31/01/2026 in the <https://www.m.elewa.org/journals/journal-of-applied-biosciences-about-jab/> <https://doi.org/10.35759/JABs.216.6>

RESUME

Objectifs : Dans la région de Diffa, le poivron rouge (*Capsicum annum L.*) est une culture de rente qui procure de revenu important aux acteurs de la chaîne de valeur. Toutefois, cette culture n'a pas beaucoup attiré l'attention des chercheurs et des décideurs surtout dans un contexte sécuritaire que connaît la zone. L'objectif de cette étude est de caractériser les pratiques et analyser les contraintes des producteurs et des commerçants de poivron rouge à Diffa.

Méthodes et résultats : L'approche méthodologique utilisée était basée sur une enquête auprès de 170 acteurs dont 130 producteurs et 40 commerçants. Les statistiques descriptives ont constitué les principales méthodes d'analyse. Les résultats révèlent que malgré la situation sécuritaire, la superficie moyenne par producteur est de 1,75 hectares avec l'héritage (81%) comme principale mode d'accès à la terre. Le système de culture se caractérise par la culture pure (100%) et la rotation culturelle (97%) avec des semences produites localement, l'utilisation abusive des produits chimiques. La production peut atteindre 2153,22 kg/ha pour une valeur monétaire d'environ 3,8 millions FCFA à 6,4 millions de FCFA respectivement à la récolte et 5 mois après récolte. Les produits commercialisés sont constitués de fruits secs (80%) et en poudre (20%). Les chiffres d'affaires mensuels d'un grossiste varient de 3.1 million FCFA à 5.1 million FCFA respectivement à la récolte et 5 mois après récolte. Les contraintes des producteurs comprennent les ravageurs (93%), les difficultés d'accès au crédit (53%), l'insécurité (48%), les inondations (43%) et les difficultés liées aux intrants (28%). Pour les commerçants les contraintes relevées incluent l'insuffisance de moyens financiers (43%), l'insécurité (38%) et les difficultés d'avoir des comptoirs propres à la commercialisation du poivron sur le marché (21%).

Conclusion et application des résultats : Les pratiques et contraintes des producteurs et des commerçants déterminent la performance de la filière poivron. Ces principaux résultats peuvent servir d'outils d'aide à la décision dans la conception des actions de promotion durable de la chaîne de valeur poivron dans la zone. L'Etat, les partenaires techniques et financiers doivent doter les acteurs de la filière de matériels modernes de production, faciliter l'accès au crédit aux producteurs et aux commerçants et accompagner tous les acteurs de la chaîne à travers la formation, l'information et la sensibilisation.

Mots-clefs : Poivron, production, commercialisation, Diffa, Chaine de valeur.

Practices and constraints of red pepper producers and traders in Diffa, Niger

ABSTRACT

Objectives: In the Diffa region, red pepper (*Capsicum annuum L.*) is a cash crop that provides significant income to actors in the value chain. Despite the security challenges in the region, researchers and decision-makers have largely overlooked this crop. The objective of this study is to characterize the practices and analyze the constraints of red pepper producers and traders in Diffa.

Methodology and results: The methodological approach used was based on a survey of 170 actors, including 130 producers and 40 traders. Descriptive statistics were the main methods of analysis. The results reveal that despite the security situation, the average area per producer is 1.75 hectare with inheritance (81%) as the main mode of access to land. The cropping system is characterized by pure cultivation (100%) and crop rotation (97%) with locally produced seeds and the excessive use of chemicals. Production can reach 2,153.22 kg/hectare with a monetary value of approximately 3.8 Million CFA francs to 6.4 million CFA francs respectively at harvest and 5 months after harvest. The marketed products consist of dried fruit (80%) and powder (20%). The monthly turnover of a wholesaler varies from 3.2 million CFA francs to 5.2 Million CFA francs at harvest and five months after harvest, respectively. The constraints faced by producers include pests (93%), difficulties in accessing to loan (53%), insecurity (48%), flooding (43%), and difficulties related to inputs (28%). For traders, the constraints identified include insufficient financial resources (43%), insecurity (38%), and the difficulties of having counters dedicated to the commercialization of peppers in the market (21%).

Conclusion and application of findings: The practices and constraints of producers and retailers determine the performance of the pepper sector. These key findings can be used as decision-making tools in the design of sustainable promotion activities for the pepper value chain in the area. The government and technical and financial partners must provide the actors of the sector with modern production equipment, facilitate access to loan for producers and traders, and support all actors in the chain through training, information, and awareness.

Keywords : Pepper, production, commercialization, Diffa, value chain.

INTRODUCTION

En Afrique, les épices présentent un grand potentiel pour le développement économique et la réduction de la pauvreté (Wondimnew, 2024). Les produits à base d'épices sont une importante source de revenu et d'amélioration de la nutrition (Afeto *et al.*, 2023). Le poivron (*Capsicum annuum L.*), une culture annuelle de la famille des Solanacée est une épice très prisée pour ses fruits à chair épaisse avec une saveur douce et parfumée (Legba *et al.*, 2018). Le fruit sec est riche en vitamines et en minéraux (Dessie *et al.*, 2019). Au Niger, le poivron est cultivé dans toutes les régions sur une superficie de 9 900 ha et une production de 193 106 tonnes par an. C'est est une culture de

contre-saison produite en irrigué pendant la saison sèche (octobre à juin). Dans la région de Diffa, le poivron est la plus grande culture de rente produite et commercialisée en raison de son importance socioéconomique (Saley *et al.*, 2023). La zone de production est localisée dans une bande d'environ 150 km de long sur 5 km de large, sur la rive gauche de la Komadougou, rivière qui sert de frontière naturelle avec le Nigeria, à l'extrême sud-est du Niger. Les principales variétés de poivron cultivées comprennent *Kandagi N'Galaro* et *Mouri Karo*, toutes locales. Le rendement à l'hectare varie de 15 à 30 t/ha (CRA Diffa, 2024). La récolte s'étend de janvier à mars et la période

d'avant récolte correspond aux mois d'octobre, novembre et décembre. La valeur de la production annuelle est estimée à plus de 8 milliards de francs CFA (CE, 2005). La production de poivron est une activité rentable pour la grande majorité des exploitants. Les charges d'exploitation à l'hectare sont élevées et concernent les engrains et pesticides, la main d'œuvre, le carburant et les lubrifiants (CE, 2005). Les producteurs assurent l'offre en remboursant leurs dettes en poivron aux commerçants, et surtout en vendant leur récolte, que ce soit au bord du champ, sur les marchés ruraux, les marchés transfrontaliers ou à Diffa par le biais des intermédiaires. Diffa est doté d'un marché (comptoir) opérationnel de commercialisation de poivron. Le poivron est destiné au marché intérieur (Maradi, Zinder, Niamey) et principalement au marché nigérian qui absorberait 75 % à 80 % de la production (CE, 2005). Diffa tient lieu de marché de regroupement du poivron où les commerçants locaux achètent auprès des intermédiaires (CE, 2005). Les commerçants disposent également de collecteurs et s'approvisionnent aussi sur les marchés ruraux. Le prix du poivron varie en fonction de la période. Le prix du sac de poivron sec de 17 kg varie de 14 800 FCFA en période de récolte à 70 300 FCFA en période d'avant récolte (CRA Diffa, 2024). L'aspect physique du poivron ainsi que d'autres attributs tels que la saveur, la couleur et la taille sont des éléments importants dans la commercialisation du

produit surtout pour les consommateurs (Toledano *et al.*, 2023). La production et la commercialisation de poivron rencontrent de nombreuses contraintes techniques, biotiques, abiotiques, financières, économiques et sociales (CE, 2005 ; Gobie, 2019 ; Dessie *et al.*, 2019 ; Goshme et Ayele, 2019 ; Ousseini, 2022 ; CRA Diffa, 2024 ; Kazelma, 2025). Depuis 2015, la zone de Diffa connaît un problème sécuritaire qui a entraîné une réduction de superficies cultivées et une baisse considérable de production et de revenu des acteurs de la chaîne de valeur poivron dans son ensemble. Toutefois, les acteurs essayent de développer des stratégies de résilience pour faire face aux effets négatifs des différentes contraintes y compris l'insécurité. Au Niger, malgré l'importance socioéconomique du poivre, la chaîne de valeur notamment la production et la commercialisation n'ont pas reçu l'attention qu'elles méritent en dépit de la forte demande du produit et de sa rentabilité. Il en résulte peu d'études et de preuves scientifiques sur la chaîne de valeur poivron au Niger et particulièrement pour la zone de Diffa. Or ces études sont essentielles pour fournir aux décideurs des informations actualisées et pertinentes afin de concevoir des actions de développement durable de la filière poivron pour la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvre des ménages. C'est ainsi que la présente étude a pour objectif d'analyser les pratiques et les contraintes des producteurs et des commerçants de poivron rouge de Diffa.

MATÉRIEL ET MÉTHODES

Sites d'étude : L'étude a été effectuée dans la commune urbaine de Diffa, région de Diffa. Diffa est située à l'extrême Sud-Est du Niger à environ 1360 km de Niamey, la capitale du Niger. La zone d'étude s'étend sur un rayon de 20 Km du Nord au Sud et de 6 à 7 km d'Est en Ouest, avec une superficie estimée à 229 km². La commune de Diffa compte 23 villages administratifs avec une population estimée à 67 882 habitants (INS, 2016). L'agriculture et

l'élevage sont les principales activités économiques des populations. La culture de poivron est une importante source de revenu dans la zone pour tous les acteurs de la chaîne de valeur (producteurs, commerçants et transformateurs). L'étude a concerné quatre (4) grands sites : Diffa Koura, Lada, Boulangouiri et Mattari (Figure 1). Les critères du choix des sites ont été l'importance de la culture de poivron, l'accessibilité et la sécurité.

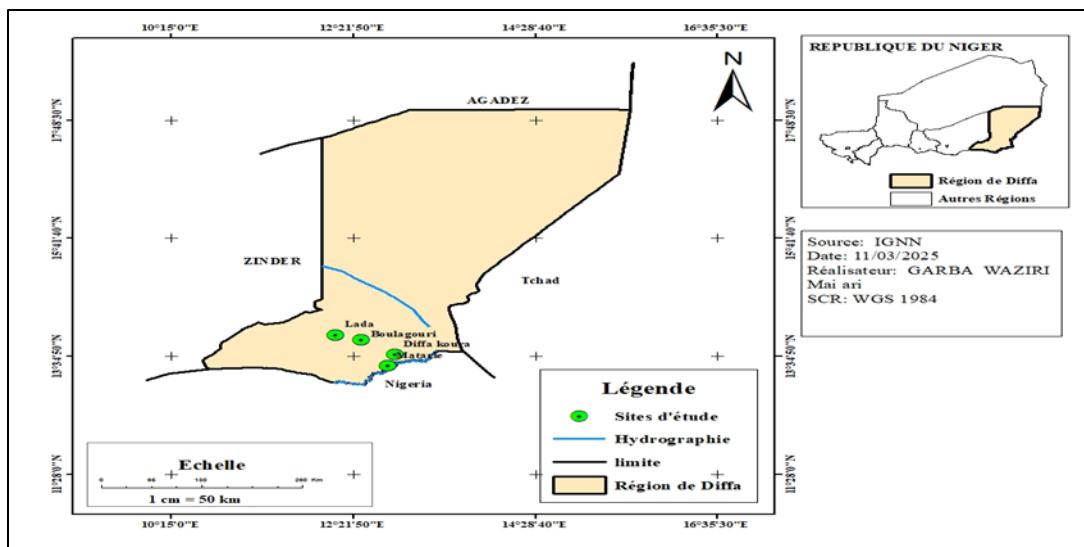


Figure 1 : Localisation des sites d'étude

La commune urbaine de Diffa est située à l'extrême Sud-est du Niger sur la route Nationale N°1, à 1360 km de Niamey, la capitale du pays. Elle couvre une superficie de 229 km² et compte une population estimée à 65449 habitants en 2012. La commune de Diffa a un climat de type sahélien subdivisé en trois grandes saisons de quatre mois chacune dont :

➤ La saison de pluies ou « *Ningirri* » en kanouri allant de juillet à octobre ;
L'enquête a été effectuée d'octobre à décembre 2025 sur les quatre (site) de la région de Diffa.

Echantillonnage et collecte de données : Sur l'ensemble de 4 sites d'étude, il a été enquêté 170 acteurs dont 130 producteurs et 40 commerçants. Ces personnes ont été choisies de manière raisonnée sur la base de la production et la commercialisation du poivron, la disponibilité et l'acceptation de participer à l'enquête. Avec l'aide de l'agent communal de l'agriculture et des présidents de la coopérative des producteurs et du marché de poivron de Diffa, les producteurs ont été identifiés au niveau des sites de production et les commerçants au niveau du marché de poivron de Diffa.



Photos : Types de variétés de poivron dans la région de Diffa

Les données ont été collectées auprès de l'échantillon à travers une enquête utilisant 2 questionnaires conçus : un questionnaire pour les producteurs et un autre pour les commerçants. Le questionnaire pour les

producteurs portait des informations sur les caractéristiques des enquêtés, les pratiques de la production, la production, le prix et les contraintes. Le questionnaire pour les commerçants portait des informations sur les

caractéristiques des enquêtés, les pratiques de la commercialisation, le volume commercialisé, le prix et les contraintes. Les 2 questionnaires ont été digitalisés dans la plateforme Kobo Collect installée sur une tablette. Les producteurs et après les commerçants. Les producteurs ont été enquêtés dans les villages et les commerçants au marché de poivron à Diffa. L'enquête des producteurs avait précédé celle des commerçants. Les entretiens se sont déroulés

en face à face au courant de la journée. L'enquête a été effectuée d'octobre à décembre 2024.

Analyse de données : Les données collectées ont été extraites sous forme Excel et importées dans le logiciel SPSS version 25 pour l'analyse. Les statistiques descriptives ont été la principale méthode d'analyse des données. Les résultats ont été présentés sous forme de tableaux et de figures.

RESULTATS

Caractéristiques socio-économiques des acteurs enquêtés : Les résultats sur les caractéristiques socio-économiques des acteurs enquêtés sont présentés dans le tableau 1. Il ressort que la production et la commercialisation du poivron sont détenues respectivement à 100% et à 85 % par les hommes, avec un statut matrimonial de marié de 99% et 72% respectivement. L'étude a également prouvé que 24 % et 58% des producteurs avaient respectivement fréquentés l'école formelle et l'école coranique. Pour les commerçants concernés par l'étude, 20 % ont fréquenté l'école formelle et 75 % l'école coranique. Les résultats de l'enquête montrent que les producteurs pratiquent d'autres

activités économiques dont l'agriculture (100%), l'élevage (62%), le commerce (13%) et la pêche (8%). L'enquête a révélé que les commerçants pratiquent l'agriculture (55%), l'élevage (40%), le commerce (98%) et la pêche (3%). L'étude a aussi montré que la moyenne d'âge des acteurs enquêtés est de 46,86 ans pour les producteurs et 37,75 ans pour les commerçants. La taille moyenne de ménage est de 6,57 et 8,42 chez les commerçants et les producteurs respectivement. L'enquête révèle que les producteurs et les commerçants ont une expérience dans l'activité de 30,18 et 15,02 ans respectivement.

Tableau 1 : Caractéristiques socio-économiques des acteurs enquêtés

Caractéristiques	Modalités	Producteurs	Commerçants
Sexe (%)	Masculin	100	85
	Féminin	0	15
Statut matrimonial (%)	Marié	99	72
	Non marié	1	28
Niveau d'instruction (%)	Ecole formelle	24	20
	Coranique	58	75
	Aucun	18	5
Activités économiques (%)	Agriculture	100	55
	Elevage	62	40
	Commerce	13	98
	Pêche	8	3
Age (moyenne)		46,86 ± 11,81	37,75 ± 15,64
Taille de ménage (moyenne)		8,42 ± 5,39	6,57 ± 7,23
Expérience dans l'activité (moyenne)		30,18 ± 10,38	15,02 ± 11,58

Pratiques des producteurs

Quelques caractéristiques du système de culture de poivron : L'enquête a prouvé que les principales modes de tenure foncière sont l'héritage (81 %), la location (9 %), le prêt (6%) et l'achat (4%) (Figure 2). La superficie

moyenne par producteur est de 1,75 hectares. Le système de culture se caractérise par la culture pure (100%) et la rotation culturelle (97%), utilisant des semences locales (100 %) et une utilisation abusive des produits chimiques (100 %).

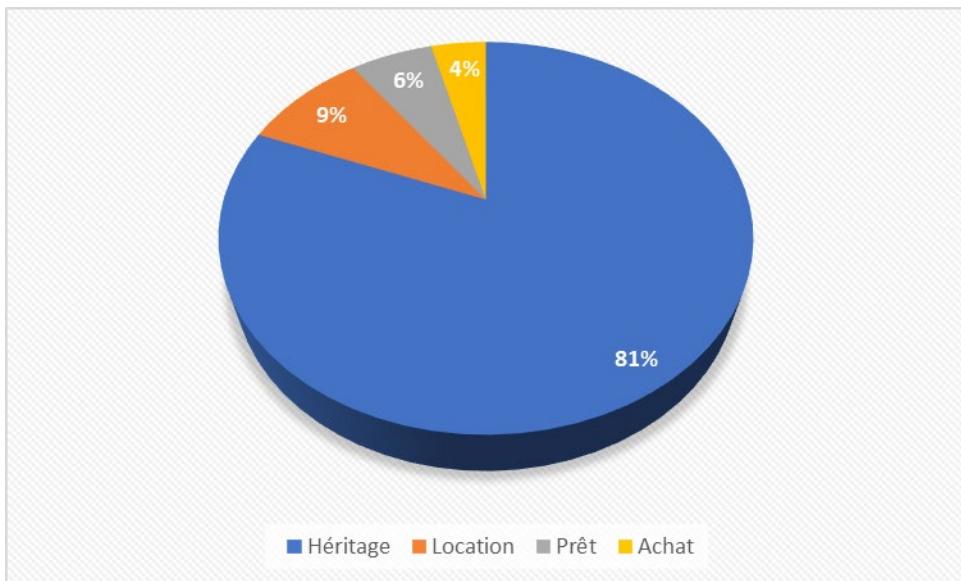


Figure 2 : Principales tenures foncières des producteurs

Les eaux de la Komadougou (90%) et le forage (45%) constituent les principales sources d'eau d'irrigation. L'oignon (70%), la tomate (68%) et le chou (62%) sont les principales cultures associées au poivron mais le riz, la laitue, la

carotte et le blé sont également associées en petites proportions (Figure 3). L'étude révèle que dans la filière poivron, la rotation culturelle est pratiquée à 97 % (Figure 4).

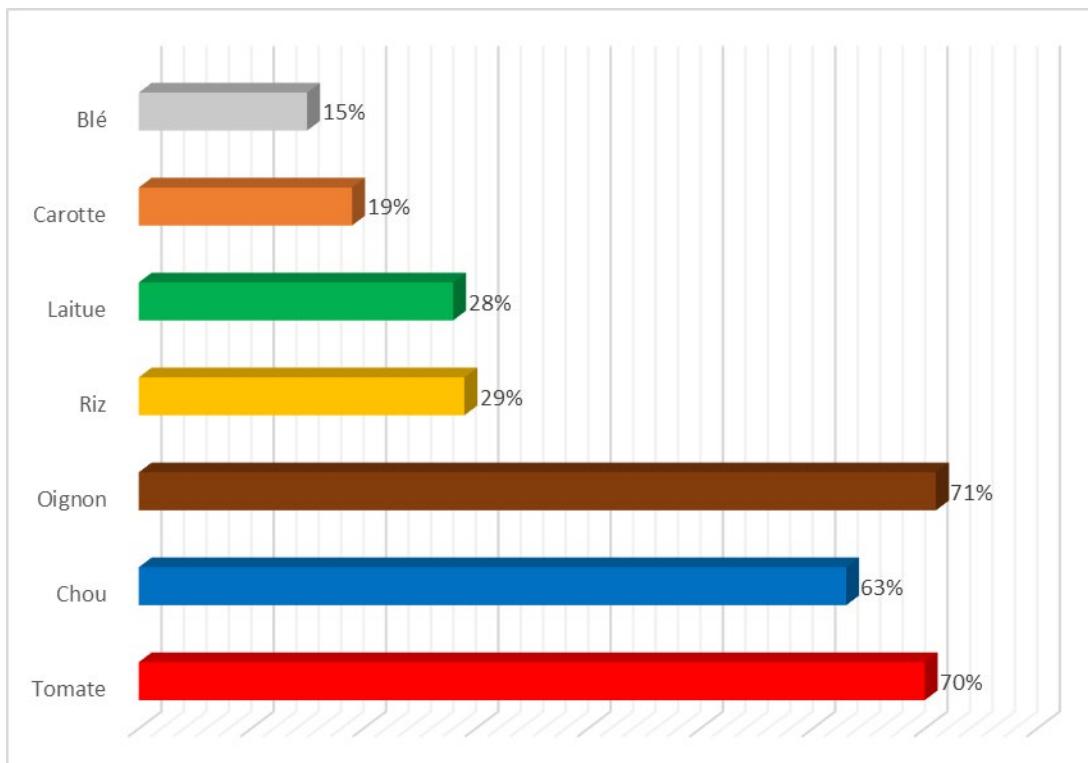


Figure 3 : Cultures assolées au poivron

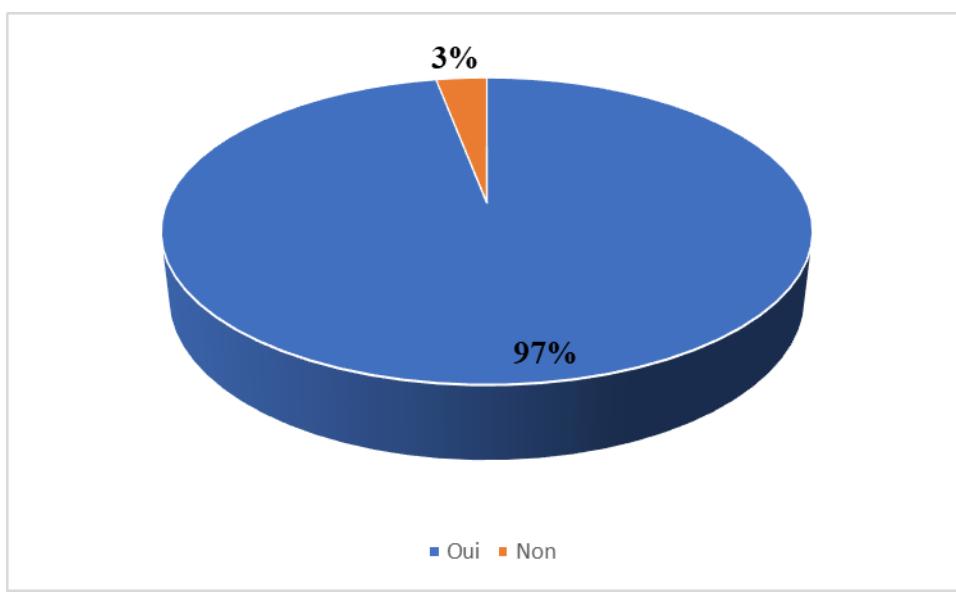


Figure 4 : Rotation des cultures

Production en poivron et sa valeur à l'hectare : L'étude a montré que la production moyenne est de 969 kg/ha (correspondant à 57 sacs de 17 kg de poivron sec) avec un maximum de 2153,22 kg/ha (126,66 sacs de 17 kg) (Tableau 2). Après la récolte, le poivron

est séché au sol puis conditionné dans des sacs de 17 kg avant la vente sur le marché. Le prix moyen au producteur d'un kg de poivron sec à la récolte est 1684,62 FCFA avec un maximum de 1764,70 FCFA. Le prix moyen au producteur d'un kg de poivron sec 5 mois après

récolte est 2183,31 FCFA avec un maximum de 2941,17 FCFA. A la récolte, la valeur moyenne de la production à l'hectare du poivron est 1 632 396,78 FCFA avec un maximum de 3 799

787,33 FCFA. Après la récolte, la valeur moyenne de la production à l'hectare du poivron est 2 115 927,78 FCFA avec un maximum de 6 332 986,06 FCFA.

Tableau 2 : Production en poivron et sa valeur à l'hectare

Caractéristiques	Moyenne	Ecart type	Minimum	Maximum
Production/ha (kg)	969	82,62	453,22	2153,22
Prix d'un kg à la récolte	1684,62	337,16	1470,58	1764,70
Prix d'un kg après récolte	2183,31	328,55	2058,82	2941,17
Valeur de la production à l'hectare à la récolte (Fcfa)	1632396,78	27856,16	666496,26	3799787,33
Valeur de la production à l'hectare après récolte (Fcfa)	2115927,78	27144,80	933098,40	6332986,06

Pratiques des commerçants :

Produits commercialisés : Les produits commercialisés sont constitués de fruits secs (80%) et en poudre (20%) (Figure 5).

Eléments du chiffre d'affaires des commerçants : L'essentiel de poivron sec est commercialisé par les grossistes (Tableau 3).

Par mois, la quantité moyenne de poivron sec commercialisée est de 1451,76 kg et 25,58 kg respectivement par un grossiste et un détaillant. Le prix moyen au commerçant d'un kg de poivron sec à la récolte est 2182,69 FCFA et 2352,94 FCFA respectivement chez les grossistes et les détaillants.

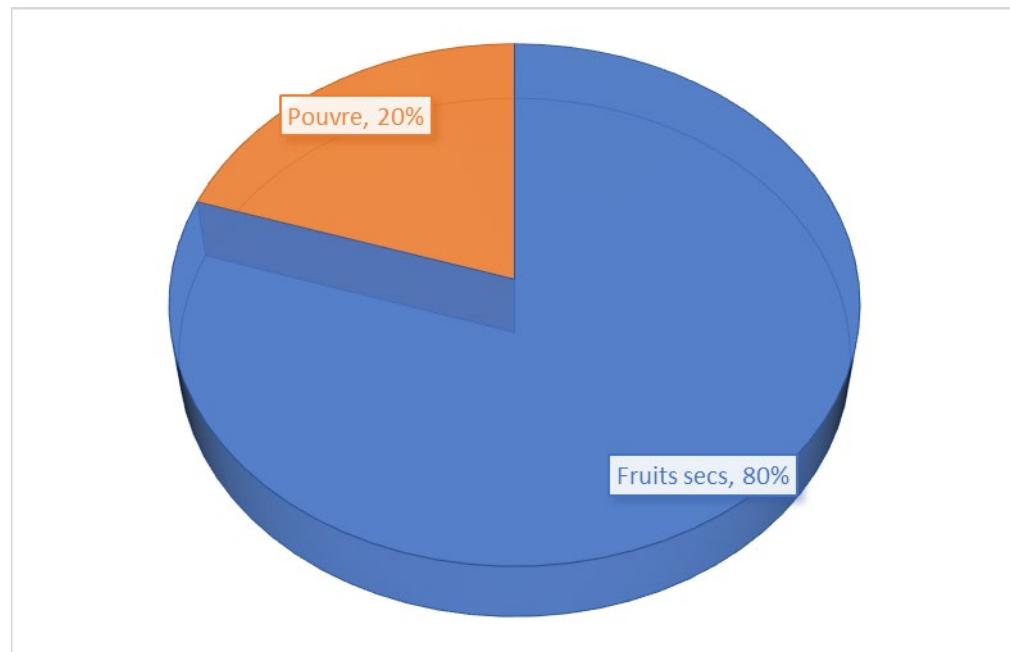


Figure 5 : Types de poivron rouge commercialisé

Le prix moyen au commerçant d'un kg de poivron sec 5 mois après récolte est 3529,41 FCFA et 3886,55 FCFA respectivement chez

les grossistes et les détaillants. A la récolte, le chiffre d'affaires mensuel du commerçant est de 3 168 755,09 FCFA et 60 199,57 FCFA

respectivement pour le grossiste et le détaillant. Après la récolte, le chiffre d'affaires mensuel du commerçant est de 5 123 877,42 FCFA et 99 437,37 FCFA respectivement pour le grossiste et le détaillant.

Tableau 3 : Eléments du chiffre d'affaires mensuel des commerçants

Eléments du chiffre d'affaires	Grossiste	Détaillant
Quantité moyenne vendue par mois (kg)	1451,76	25,58
Prix moyen d'un kg à la récolte (Fcfa)	2182,69	2352,94
Prix moyen d'un kg après récolte (Fcfa)	3529,41	3886,55
Chiffre d'affaires mensuel à la récolte (Fcfa)	3168755,09	60199,57
Chiffre d'affaires mensuel après récolte (Fcfa)	5 123 877,42	99437,37

Caractéristiques de poivron rouge appréciées par les clients : Les résultats de l'étude ont montré que les principaux critères de choix des clients de la filière du poivron sont la qualité (64%), la couleur rouge (58%)

et le poids (54%) (Figure 6). En plus de ces critères, Il en existe d'autres tels que la saveur et la taille qui sont également très appréciés par certains consommateurs.

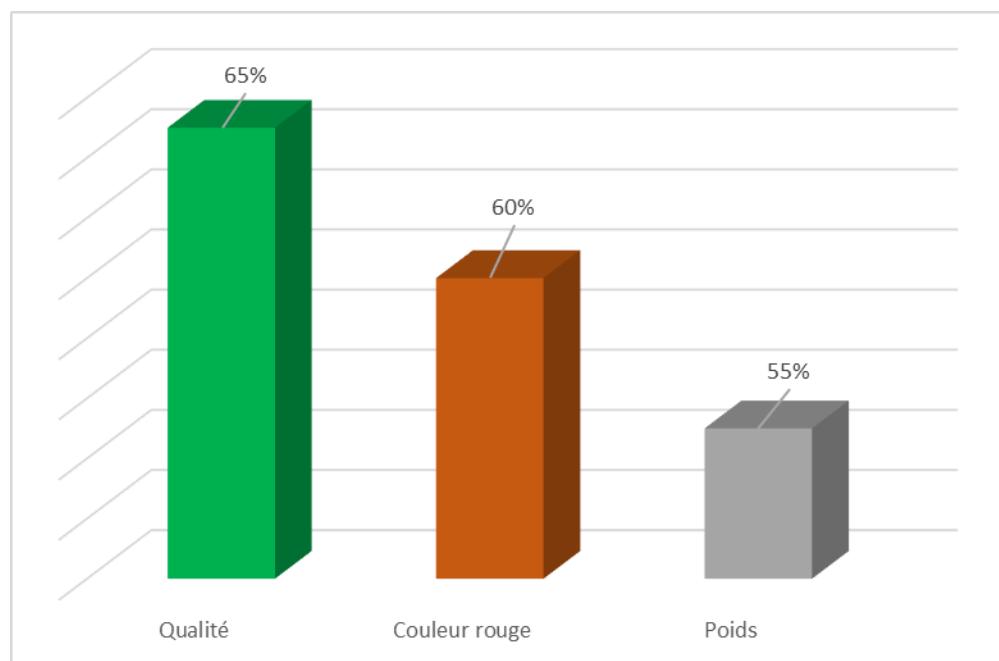


Figure 6 : Caractéristiques de poivron rouge appréciées par les clients

Contraintes des producteurs et des commerçants de poivron rouge :

Contraintes des producteurs : Dans la zone, les contraintes relatives à la culture du poivron sont multiples (Figure 7). Les principales

contraintes pour les producteurs sont les ravageurs (93%), les difficultés d'accès au crédit (53%), l'insécurité (48%), les inondations (43%), les difficultés relatives aux intrants (28%).

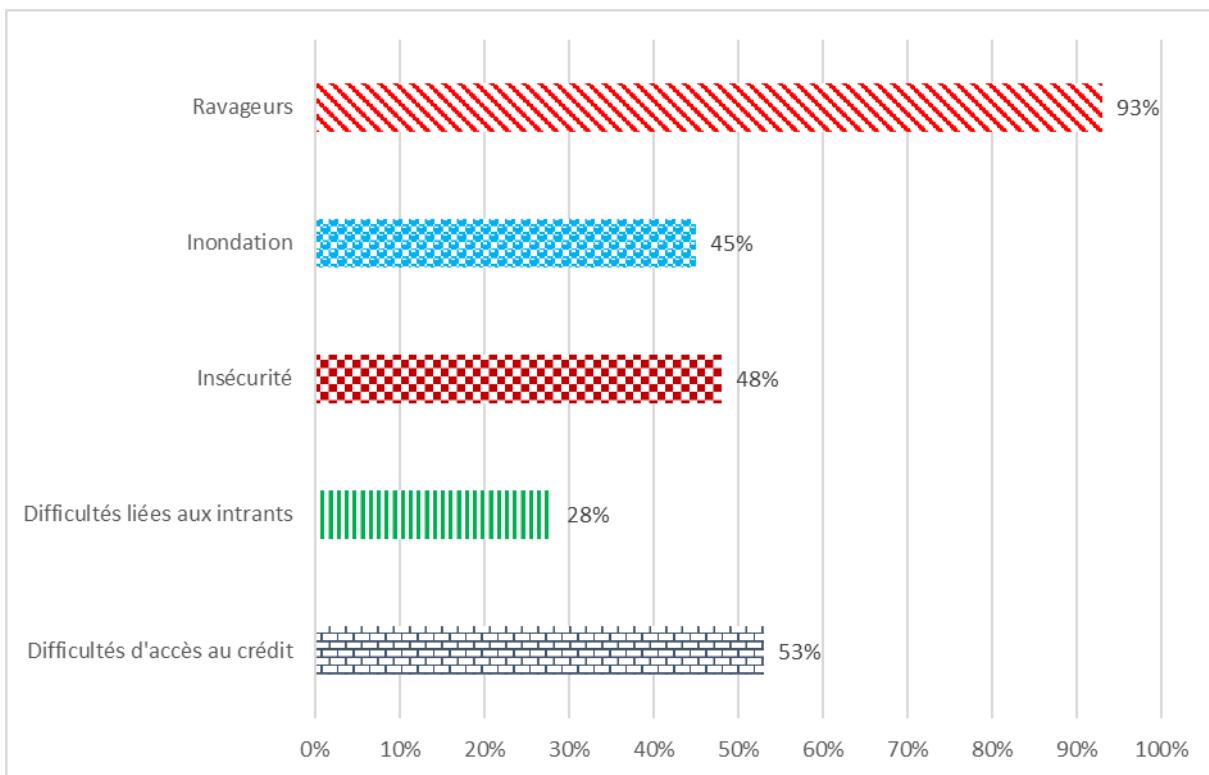


Figure 7 : Contraintes liées à la production de poivron rouge

Contraintes des commerçants : L'étude a montré que pour les commerçants, les principales contraintes sont l'insuffisance de moyens financiers (43%), l'insécurité (38%) et les difficultés d'emplacement sur le marché (21%) (Figure 8).

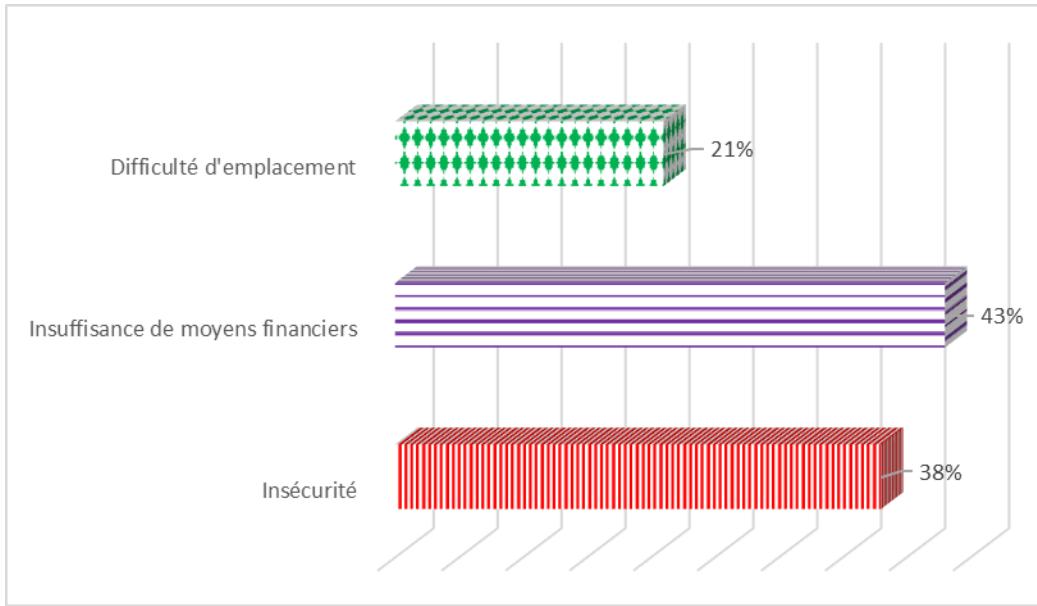


Figure 8 : Contraintes liées à la commercialisation du poivron de poivron rouge

DISCUSSION

Dans la zone d'étude, la production tout comme la commercialisation du poivron rouge est une activité dominée par les hommes mariés avec le coranique comme niveau d'instruction dominant. L'âge moyen est de 46,86 ans et 37,75 ans respectivement chez les producteurs et les commerçants. La taille de moyenne de ménage varie de 6,57 à 8,42 personnes. Les producteurs tout comme les commerçants possèdent une grande expérience dans le poivron avec en moyenne 30,18 ans et 15,02 ans respectivement. La production tout comme la commercialisation de poivron sec semble être une activité économique des hommes. Les femmes sont plus impliquées comme main d'œuvre familiale ou réenumérée. Le poivron est une culture qui demande de moyens financiers dépassant les capacités des femmes. Des résultats similaires ont été mentionnés par Saley *et al.* (2023) au Niger qui ont trouvé que la culture du poivron est plus pratiquée par la classe d'âge moins avancée (18-45 ans) et la culture est pratiquée majoritairement par les hommes dans toutes les zones prospectées. La superficie moyenne en poivron par producteur est de 1,75 ha avec l'héritage comme mode de tenure dominant (81%). Le poivron est une culture irriguée et se pratique en culture pure (100%). Tous les producteurs (100%) utilisent les semences locales et les intrants chimiques (engrais et pesticides). La rivière Komadougou tributaire du lac Tchad est la principale source d'eau d'irrigation (90%) avec peu de producteurs irriguant avec l'eau du forage (10%). La quasi-totalité des producteurs pratique la rotation culturale (97%). Un nombre non négligeable de producteurs ont accès au crédit de campagne (19%) en nature auprès des commerçants. La production moyenne par producteur est de 969 kg/ha avec un maximum de 2153,22 kg/ha de poivron sec. Ces résultats s'alignent à ceux de Kazelma (2025) qui a révélé que les semences locales (*Kangadi Glaro* et *Mouri Koro*) sont les plus utilisées par

les producteurs de poivron dans la région de Diffa. Les pratiques culturales sont marquées par une application à 100% de la fumure minérale. Les producteurs utilisent systématiquement des herbicides et des pesticides. La Chambre Régionale d'Agriculture (CRA) de Diffa (2016) a découvert que la superficie moyenne en poivron par producteur était de 1,14 ha. A la récolte, le poivron rouge de Diffa est séché au champ avant d'être commercialisé dans des sacs de 17 kg. Le rendement moyen des producteurs était de 1,4 à 2,03 tonnes de poivron sec par ha (CRA, 2016). En moyenne, les coûts de production d'un hectare de poivron s'élevaient à 1 023 392 FCFA (CRA, 2016). Les charges les plus importantes sont par ordre décroissant la main d'œuvre, les frais d'irrigation et les engrais. La durée d'irrigation pour un producteur était estimée à 6 mois avec 250 litres de carburant consommé. En moyenne, les producteurs avaient utilisé 767 kg d'engrais/ha. La quantité de pesticides utilisée par les producteurs avait varié de 10 à 12 litres par ha (CRA, 2016). En période de récolte, le prix moyen d'un kg est de 1684,62 FCFA avec un maximum de 1764,70 FCFA. Après récolte (5 à 6 mois), le prix moyen d'un kg est de 2183,31 FCFA avec un maximum de 2941,17 FCFA. A la récolte, la valeur moyenne de la production à l'hectare est de 1,6 Millions de FCFA avec un maximum de 3,8 Millions de FCFA. Après récolte (5 à 6 mois) la valeur moyenne de la production à l'hectare est de 2,12 Millions de FCFA avec un maximum de 6,3 Millions de FCFA respectivement à la récolte et 5 à 6 mois après récolte. En Ethiopie, l'une des variables les plus importantes influençant la décision de participer au marché du poivre est la production de poivre. De plus, la production de poivre et les contacts avec les services de vulgarisation sont les facteurs déterminants de la quantité de poivre fournie (Mussema, 2006). Le poivron est commercialisé essentiellement à sec (80%) et

sous forme de poudre appelé *Paprika* après une transformation artisanale (20%). La quantité moyenne mensuelle commercialisée est de 1451,76 kg et 25,58 kg respectivement par un grossiste et un détaillant. A la récolte le prix moyen de vente est de 2182,69 FCFA et 2352,94 FCFA respectivement pour le grossiste et le détaillant. Après récolte (5 à 6 mois), le prix moyen de vente est de 3529,41 FCFA et 3886,55 FCFA respectivement par le grossiste et le détaillant. Le chiffre d'affaires mensuel à la récolte est de 3 168 755,09 FCFA et 60 199,57 FCFA respectivement pour le grossiste et le détaillant. Après récolte (5 à 6 mois), le chiffre d'affaires mensuel est de 5 123 877,42 FCFA et 99 437,37 FCFA respectivement pour le grossiste et le détaillant. Le prix intérieur du poivron est fixé en fonction des prix observés sur les marchés des grandes villes du nord du Nigeria et apparaît comme le prix d'un marché frontalier nigérian diminué des coûts d'exportation (CE, 2005). Le procédé de fixation du prix, dont les producteurs sont exclus, est singulier : les sacs proposés à la vente sont exposés tout au long de la journée ; les acheteurs indiquent les sacs qu'ils veulent acheter et parfois procèdent à leur chargement, alors que le prix n'est pas encore fixé (CE, 2005). Ce n'est qu'en fin de journée que commencent les négociations entre acheteurs et intermédiaires. Ces résultats corroborent les conclusions d'Indriani *et al.* (2020) en Indonésie qui ont signalé que le prix du poivron a connu des fluctuations très importantes avec une marge très large. Ils ont montré que les prix les plus élevés pratiqués au niveau des agriculteurs et des détaillants étaient respectivement de 4,48 dollars américains/kg et 7,24 dollars américains/kg en mars 2017, tandis que le prix le plus bas était de 1,03 \$ US/kg chez les agriculteurs et 2,07 \$ US/kg chez les détaillants en décembre 2017. La fluctuation du prix est fonction du mécanisme du marché. Les prix n'étaient pas fixés par l'équilibre entre l'offre et la demande, comme on le croit généralement, mais par les

négociants (Testa *et al.*, 2017). L'offre commercialisable de poivron rouge est influencée positivement par l'âge du chef de famille, le niveau d'éducation du chef de famille, l'accès à la vulgarisation, le rendement, l'expérience, les revenus hors exploitation et le prix du marché (Mekdes *et al.*, 2017 ; Dessie *et al.*, 2019). Par contre, la distance par rapport au marché, le prix moyen des intrants, les maladies et la sécheresse ont une influence négative et significative sur l'offre commercialisable en termes de volume de piment rouge commercialisé (Mekdes *et al.*, 2017). Le poivron de Diffa commercialisé est acheminé principalement vers le Nigeria et certaines grandes villes du Niger notamment Zinder, Niamey, Agadez et Dosso. Le Nigeria exerce sur la filière une influence considérable : la demande constante et importante du marché nigérian garantit l'existence d'un débouché commercial aux producteurs (CE, 2005). Par ailleurs, les commerçants nigérians financent en grande partie la production en pratiquant le crédit de campagne informel, et rendent disponibles les intrants et les motopompes (CE, 2005). Les flux directs sur le Nigeria à partir des zones de production le long de la Komadougou représentent plus de 60% de l'offre commerciale des producteurs, soit environ 6 000 tonnes. Les flux vers les grands centres urbains de l'intérieur représentent environ 4 000 tonnes dont la moitié est redirigée vers le Nigeria à partir de Zinder et Maradi (CE, 2005). La qualité, la couleur rouge et le poids sont les principales caractéristiques de poivron appréciées par les clients. Ces résultats vont dans le même sens que ceux de Toledano *et al.* (2023) au Mexique qui ont montré que l'aspect physique du poivron est fondamental au moment de l'achat, en plus d'autres attributs tels que la saveur, la couleur et la taille, qui sont très appréciés par les consommateurs. Les principales contraintes des producteurs concernent les ravageurs (93%), le problème d'accès au crédit (53%), l'insécurité (48%), l'inondation (45%)

et les difficultés liées aux intrants (28%). Les contraintes des commerçants sont relatives à l'insuffisance des moyens financiers (43%), l'insécurité (38%) et les difficultés d'emplacement sur le marché (21%). Ces résultats confirment les conclusions de nombreux auteurs. Selon la Commission Européenne (CE) (2005) et Kazelma (2025), la culture de poivron est confrontée à un certain nombre de contraintes notamment l'insécurité qui limite l'accès à certaines zones de production, la pression parasitaire, l'insuffisance dans l'organisation du circuit de commercialisation, le manque de financement, les inondations récurrentes, les mauvaises pratiques culturales, les difficultés d'accès à la terre pour les femmes et les jeunes. Ousseini (2022) a montré que la crise sécuritaire et les récurrentes inondations ont eu des impacts négatifs sur la filière poivron dans la commune urbaine de Diffa, 45% des producteurs ont arrêté la production du poivron à cause de l'insécurité et 32% ont abandonné leurs terres de production à cause des inondations répétitives. En Ethiopie, Gobie (2019) a souligné que la production de poivron était confrontée à des contraintes telles que le

manque de semences améliorées pour satisfaire la demande des producteurs, le manque de conseils et d'assistance technique, la distribution tardive d'engrais, ce qui entraîne des retards dans les semis et les récoltes, les méthodes de culture traditionnelles, le manque de formation des experts et la pénurie de manuels, de publications et de lignes directrices pour la production d'épices, ce qui entrave considérablement la production de piment rouge. En Éthiopie, les contraintes à la commercialisation sont le faible prix à la production, l'accès limité au marché et informations imparfaites sur le marché, contraintes de capital, l'inadéquation entre la demande et l'offre d'épices, le manque de services de crédit, le problème de transport, le faible soutien du gouvernement, la volatilité des prix, la médiocrité des infrastructures de marché (Dessie *et al.*, 2019 ; Goshme et Ayele, 2019). Le poivron étant une des premières cultures à haute valeur ajoutée, il est impératif pour tous les acteurs de développement de s'engager à lever les goulots d'étranglement afin de contribuer à la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté (CRA Diffa, 2024).

CONCLUSION ET APPLICATION DES RESULTSTS

La production et la commercialisation du poivron se caractérisent par des pratiques et des contraintes dans la zone de Diffa. La superficie moyenne en poivron par producteur est de 1,75 hectares. Le poivron se produit en culture pure avec la rotation culturale. Les semences locales sont essentiellement utilisées avec l'application des produits chimiques. La production moyenne est de 969 kg/ha de poivron sec pour une valeur de 1 632 396 FCFA et 2 115 927 FCFA respectivement à la récolte et 5 mois après récolte. Le prix varie en fonction de la période avec un niveau plus bas à la récolte. Par mois, la quantité moyenne de poivron sec commercialisée est de 1451,76 kg et 25,58 kg respectivement par un grossiste et un détaillant. A la récolte, le chiffre d'affaires

mensuel du commerçant est de 3 168 755,09 FCFA et 60 199,57 FCFA respectivement pour le grossiste et le détaillant. Après la récolte, le chiffre d'affaires mensuel du commerçant est de 5 123 877 FCFA et 99 437 FCFA respectivement pour le grossiste et le détaillant. Les principales contraintes des producteurs sont les ravageurs, les difficultés d'accès au crédit, l'insécurité, les inondations, les difficultés relatives aux intrants. Quant aux commerçants, les principales contraintes sont relatives à l'insuffisance de moyens financiers, l'insécurité et les difficultés d'emplacement sur le marché. Si ces résultats sont pris en compte par les décideurs politiques et les partenaires techniques et financiers, la performance de la filière poivron en général et

la chaîne de valeur du poivron en particulier, sera renforcée de la zone d'étude. A cet effet, nous recommandons à l'Etat de doter respectivement les producteurs et les commerçants avec du matériels modernes de production et de commercialisation. Aussi, les instituts de recherche doivent approfondir la recherche dans cette filière importante afin de

mieux promouvoir la production et la commercialisation du poivron rouge. Les partenaires techniques et financiers doivent également faciliter l'accès au crédit aux producteurs et aux commerçants, accompagner tous les acteurs de la chaîne dans la formation, l'information et la sensibilisation.

REMERCIEMENTS

Les auteurs remercient la Banque Islamique du Développement (ISBD) pour l'appui financier dans le cadre de la réalisation de la présente étude.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Afeto, A., Kassa, K., Belay, T. and Gebremchael, A. (2023). Spice production and marketing in Kaffa Biosphere Reserve, Ethiopia. *Int. J. Agril. Res. Innov. Tech.* 13(2): 22-30. <https://doi.org/10.3329/ijarit.v13i2.70850>
- Agize, M., Zouwen, L. V. D. (2016). Spice and Medicinal Plants Production and Value Chain Analysis from South-West Ethiopia. *Journal of Pharmacy and Alternative Medicine*, 10: 126-144.
- Alawode, O. O. and Abegunde, V. O. (2016). Economic Analysis of Pepper Marketing in Oyo State, Nigeria. *Applied Tropical Agriculture*, 21 (3) : 116-121.
- Chambre Régionale d'Agriculture (CRA) Diffa (2016). Résultats du conseil de gestion à l'exploitation agricole pour la culture du poivron / campagne 2015-2016 Partie (1), 11p.
- Chambre Régionale d'Agriculture (CRA) Diffa (2024). Le poivron rouge, une culture commerciale résiliente dans la région de Diffa, 4p.
- Commission Européenne (CE) (2005). Etude de l'impact de la production et de la commercialisation du poivron dans la région de Diffa au Niger. Etude réalisée par le consortium AGRIFOR Consult, 59p.
- Dessie, A. B., Koye, T. D., Koye, A. D and Abitew, A. A. (2019). Analysis of red pepper marketing: evidence from northwest Ethiopia. *Journal of economic structures* 8 :24. <https://doi.org/10.1186/s40008-019-0156-0>
- Dessie, M., Jailan, M. & Mosi, H. (2018). Value Chain Analysis of Red Pepper: The Case of Mareko District, Guragie Zone, Southern Ethiopia. *Global Journal of Science Frontier Research: Agriculture and Veterinary*, 18 (6) : 47-55.
- Gobie, W. (2019). A seminar review on red pepper (*Capsicum*) production and marketing in Ethiopia. *Cogent Food & Agriculture*, 5 (1): 1647593, DOI: 10.1080/23311932.2019.1647593
- Goshme, D. and Ayele, T. (2019). Review on Factors Affecting Production and Marketing of Spices in Ethiopia: A review. *International Journal of Forestry and Horticulture (IJFH)*, 5 (2): 14-18. DOI: <http://dx.doi.org/10.20431/2454-9487.0502002>

- Indriani, R., Darma, R., Musa, Y., Tenriawaru, N. and Arsyad, M. (2020). Policy design of cayenne pepper supply chain development. *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 26 (3): 499–506.
- Institut National de la Statistique (INS) (2016). Monographie de la région de Diffa, 115p. https://crdiffa.org/wp-content/uploads/2021/11/Monographie_Régionale_Diffa_21.pdf
- Kazelma, B. (2025). Analyse du système de culture du Poivron dans la Vallée de la Komadougou, Région de Diffa. Master Sciences agronomiques, Université Dan Dicko Dankoulodo de Maradi, 65p.
- Legba, C. E., Aglinglo, A. L., Houdegbé, C. A., Francisco, R., Fassinou Hotègni, F. V. N., Achigan-Dako, G. E. (2018). Fiche technique synthétique pour la production du Poivron (*Capsicum annuum* L.). Laboratory of Genetics, Horticulture and Seed Science (GBioS), Université d'Abomey-Calavi (UAC), 7p.
- Mekdes, D., Teshale, W., Getachew, M. (2017). Value Chain Analysis of Red Pepper: The Case of Abeshege District, Guragie Zone, South Ethiopia. *Int J Environ Sci Nat Res.* 2(3): 555590. DOI: 10.19080/IJESNR.2017.02.555590
- Mussema, R. (2006). Analysis of red pepper marketing: the case of Alaba and Siltie in SNNPRS of Ethiopia. Master' thesis, Haramaya University, Ethiopia, 147p.
- Ousseini, M. H. (2022). Impacts de la crise sécuritaire et de l'inondation sur la production du poivron dans la Commune Urbaine de Diffa. Mémoire de Master en Géographie, Université André Salifou de Zinder, Niger, 91p.
- Sale, M. S., Amadou, H.I., Kéllou, K. K. B., Boubacar, M. M., Moustapha, G. & Ali, M. (2023). Prospection, Enquête et Collectes des Accessions de Poivron (*Capsicum annuum* L.) Cultivés dans la Région de Diffa, Niger. *European Scientific Journal, ESJ*, 19 (3) : 189. <https://doi.org/10.19044/esj.2023.v19n3p189>
- Tesfa, T., Bayu, W., Gashaw, A., Beshir, H. (2017). Spice Production, Marketing, and Utilization in South Wollo, Ethiopia. *East African Journal of Sciences*, 11 (1) 27-36.
- Toledano, S. B. I., Gómez, C. D. M. J., Santiago, L. M. A., Reyes, C. V. Consumer Preferences of Jalapeño Pepper in the Mexican Market. *Horticulturae* 9 : 684. <https://doi.org/10.3390/horticulturae9060684>
- Wondimnew, A. (2024). Spice Production, Marketing, and Value Chain in Ethiopia. Hindawi, The Scientific World Journal. <https://doi.org/10.1155/2024/5211327>