



PROGRAMME D'APPUI A LA COMPETITIVITE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST
« Volet Mauritanie »



Etude réalisée par le Cabinet BUMACO, Nouakchott



Mai, 2020

Etude socio-économique des filières Peaux, Cuirs et Aviculture dans les Trois Wilayas de Nouakchott



RESUME EXECUTIF

Les besoins de la population Mauritanienne en matière de viande de volaille et de produits manufacturés en cuir, sont en hausse d'année en année.

En 2019, la Mauritanie a importé 29 068 tonnes de viande et abats de volaille. Au même moment, elle importa pour près de quatorze millions deux cent cinquante-huit mille US \$ de produits manufacturés en cuir.

- Pour ce qui est de la filière peau et cuir, le potentiel existe, car la matière première est abondante, notamment les peaux de caprins, d'ovins, de bovins et de camelins. Toutefois, les disfonctionnements entre les maillons de la filière, le faible niveau de transformation en produits artisanaux et de maroquinerie, la faible capacité financière des acteurs de la filière, les difficultés d'accès aux marchés rémunérateurs pour les tanneries modernes, sont des d'obstacles pour le rayonnement de cette filière. En Mars 2020 seulement deux des six tanneries modernes existantes en Mauritanie étaient encore fonctionnelles : i) Groupe Awaa international (Turque) et ii) West Africa (chinoise). Cette situation d'arrêt est indépendante du COVID-19, d'autant plus qu'elle est intervenue depuis Novembre 2019 pour certaines et plus de deux ans pour d'autres.
- Pour ce qui est de la filière avicole, la production nationale connaît des obstacles majeurs pour son développement : i) faible capacité technique des éleveurs et absence de service de vulgarisation de l'État, ii) Difficulté d'accès aux intrants de qualité (aliment volaille et disponibilité de poussins), iii) absence d'abattoir certifié pour garantir la qualité sanitaire des produits qui sont aujourd'hui disponibles uniquement auprès des revendeurs aux abords des rues.

À titre de solutions pour la redynamisation des deux filières, il s'agira principalement de travailler sur les axes suivants :

- Renforcement des capacités techniques des acteurs pour la gestion et la conduite technique des unités de tannerie (modernes et traditionnelles), des ateliers d'artisanat et de cordonnerie, des élevages de volailles,
- Soutenir les efforts du gouvernement et de ses services centraux et déconcentrés en apportant une assistance technique de haut niveau, pour la définition de politique et de stratégie, aux travers d'études de faisabilités à la fois pour la filière peau et cuir mais aussi pour celle avicole,
- Développer une stratégie commerciale intérieure pour la filière volaille afin de prendre plus de parts de marché et travailler sur une stratégie commerciale à la fois intérieure mais aussi extérieure pour ce qui est des produits artisanaux ; de maroquinerie et de la peau tannée industrielle.

ACRONYMES UTILISÉS

ANAPEJ	Agence Nationale de Promotion de l'Emploi de Jeunes
CAIE	Centrale d'Approvisionnement en Intrants d'Élevage
BAD	Banque africaine de développement
BM	Banque Mondiale
BUMACO	Bureau Mauritanien d'Appui et de Conseil
CDD	Caisse de dépôt de développement
FAEM	Fédération des Agriculteurs et Éleveurs de Mauritanie
FIDA	Fonds International de Développement Agricole
FNCB	Fédération Nationale des Commerçants de Bétail
FNCBM	Fédération Nationale Corporative des Bouchers de Mauritanie
FNEM	Fédération Nationale des Éleveurs de Mauritanie
GNAM	Groupement national des aviculteurs de Mauritanie
MDR	Ministère de développement Rural
ONS	Office National des Statistiques
OSP	Organisation socio-professionnelle
PACAO	Programme d'Appui à la Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest
PME	Petite et Moyennes Entreprises
PNUD	Le Programme des Nations Unies pour le développement
PROCAPEC	Agence de Promotion des Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit
UNCACEM	Union Nationale des Coopératives Agricoles de Crédit et d'Épargne en Mauritanie
SAN	Société des Abattoirs de Nouakchott
SCAPP	Stratégie de Développement du Secteur Rural
SDSR	Stratégie de Développement du Secteur Rural horizon 2025

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX.....	5
LISTE DES FIGURES.....	6
INTRODUCTION.....	7
1. CONTEXTE GÉNÉRAL.....	9
1.1. Données sociodémographique	9
1.2. Environnement macro économique	10
1.3. Secteur bancaire et climat des affaires.....	11
1.4. La balance Commercial	12
1.5. Le secteur de la Microfinance	14
1.5.1. Au niveau macro	14
1.5.2. Au niveau meso.....	16
1.5.3. Au niveau micro.....	16
1.6. Analyse de l'offre de services financiers.....	19
1.6.1. L'offre de produits de prêts	19
1.6.2. L'offre de produit d'épargne	22
1.7. Analyse des besoins de service.....	22
1.8Analyse comparée du secteur de la microfinance en Mauritanie et du reste du monde.....	23
2.CONTEXTE DE L'ÉTUDE.....	24
2.1. Mandat de la mission	24
2.2. Approche Methodologique	24
2.3. Hypothèses de base pour l'Analyse diagnostique des filières.....	25
2.4. Analyse qualitative et quantitative.....	26
2.5. Restitutions partielles et séquentielles	26
3. CADRE INSTITUTIONNEL ET JURIDIQUE DES FILIERES PEAUX, CUIRS ET AVICULTURE.....	27
3.1. Stratégie de développement du secteur rural horizon 2025 (SDSR)	27
3.2 Stratégie de Croissance Accélérée et de prospérité Partagée (SCAPP 2016-2020).....	28
3.3 La Stratégie de Développement du Secteur Privé (2015-2025).....	29
4. DIAGNOSTIC DES FILIERES AVICOLES, PEAU ET CUIR.....	30
4.1 Diagnostic de la filière Peaux et cuirs	30
4.1.1 Description des maillons par acteurs	30
A. Le Maillon des éleveurs	30
B. Les services d'encadrement.....	32
C. Les Fabricants, importateurs et vendeurs d'aliment et d'intrants vétérinaires	35
D. Les courtiers	36
4.1.2 Interaction entre les acteurs de la filière peaux et cuirs.....	47

4.1.3 La commercialisation des peaux et cuirs	48
4.1.4 Les exportations de peaux	49
4.2. Résultats des enquêtes quantitatives auprès des acteurs de la filière peau et cuir	51
4.3. Analyse de la filière	52
4.3.1.les Bouchers	52
4.3.2. Les Collecteurs	54
4.3.3. Les tanneries.....	56
4.4 Les recommandations de l'Etude sur la Filières Peaux et Cuir	62
5. DIAGNOSTIC DE LA FILIÈRE AVICOLE.....	67
5.1 Description de la filière.....	68
5.1.1. Les éleveurs / Producteurs	68
5.1.2 Les commerçants et restaurateurs	73
5.1.3Les fournisseurs d'intrants	74
5.2 Analyse fonctionnelle des maillons de la filière	76
5.3 Analyse de la filière	78
5.3.1 Diagnostic au niveau de chaque maillon	78
5.3.2 Synthèse du diagnostic de la filière	82
5.4 Actions à majeurs à mener pour dynamiser la filière.....	82
5.5 Actions à mener par acteurs	83
6.LES MODALITÉS DÉSÉLECTION DES BÉNÉFICIAIRES FINAUX.....	84
6.1.Étapes du processus de sélection	85
6.1.1 Constitution du Comité de sélection	85
6.1.2 Les attributions du comité	86
6.1.3 Les étapes de la sélection	87
6.2. Synthèse du processus de sélection	87
ANNEXES.....	89
Annexe 1 : Bibliographie	89
Annexe 2 : Liste des personnes enquêtées.....	90
Annexe 4 : Liste de présence à l'atelier diagnostic des tanneries industrielles	98
Annexe 5 : Liste de présence à l'atelier diagnostic de la filière avicole	98
Annexe 6 : Liste de présence à l'atelier diagnostic des collecteurs de peau	99
Annexe 7 : Liste de présence à l'atelier diagnostic des tanneuses de la coopérative Men Jedde Wojede	99
Annexe 8 : Liste de présence à l'atelier diagnostic des Artisanes	99
Annexe 9 : Liste de présence à l'atelier diagnostic des Cordonniers	100
Annexe 10 : Termes de références de l'étude diagnostique	101

LISTE DES TABLEAUX

N°	Titre du tableau	Page
Tableau 1	Poids démographique des Wilaya en 2013 (en %)	9
Tableau 2	Répartition de population par sexe et par Wilaya	10
Tableau 3	Situation macroéconomique et les perspectives de 2020	11
Tableau 4	Principales banques	12
Tableau 5	Catégories d'institutions de micro finance	15
Tableau 6	Liste partielle des institutions de Micro finance reconnues par la BCM	17
Tableau 7	Situation de trois indicateurs de Micro finance	18
Tableau 8	Les produits de prêts soufferts par UNMICO	20
Tableau 9	Les produits de prêts offerts par CECD-M Djiké	21
Tableau 10	L'offre de produit d'épargne	22
Tableau 11	Effectifs du cheptel en milliers de têtes	31
Tableau 12	Les prix et des produits disponibles pour les éleveurs	35
Tableau 13	Les principaux marchés de bétail par Wilaya	37
Tableau 14	Les statistiques des abattoirs de Nouakchott sur le 1 ^{er} trimestre 2020	39
Tableau 15	Analyse de la rentabilité de l'activité de tannage traditionnel	42
Tableau 16	Capacité de production des tanneries industrielles	43
Tableau 17	Comparaison des méthodes traditionnelles et celles modernes de tannage	46
Tableau 18	Importation de Produits manufacturés a base de cuir (en \$ USA)	47
Tableau 19	Production de peaux	49
Tableau 20	Exportations des peaux et Cuirs (2018 - 2019)	50
Tableau 21	Répartition acteurs Peaux et Cuirs touchés par enquêtes quantitatives	51
Tableau 22	Analyse des forces et faiblesses du maillon de bouchers et recommandations	53
Tableau 23	Analyse des forces et faiblesses du maillon des collecteurs et recommandations	55
Tableau 24	Analyse des forces et faiblesses du maillon de tanneries traditionnelles et recommandations	56
Tableau 25	Les exportations déclarées tanneries industrielles lors des enquêtes diagnostiques	58
Tableau 26	Analyse des problèmes de la filière Peaux et Cuir	59
Tableau 27	Recommandations sur la filière Peaux et Cuir	63
Tableau 28	Répartition des aviculteurs par Commune	69
Tableau 29	Compte d'exploitation pour 500 poulets de chairs	71
Tableau 30	Budget pour implanter une exploitation de 500 Poulets par cycle	72
Tableau 31	Les prix des produits selon le standing des restaurants	73

Tableau 32	Répartition des fournisseurs d'intrants par produits	75
Tableau 33	Analyse fonctionnelle des maillons de la filière	76
Tableau 34	Analyse FFOM du maillon de fournisseurs d'intrants	79
Tableau 35	Analyse FFOM du maillon de fournisseurs d'intrants	80
Tableau 36	Analyse FFOM du maillon des grossistes	80
Tableau 37	Analyse FFOM du maillon des détaillants	81
Tableau 38	Synthèse de diagnostic de la filière avicole	82
Tableau 39	Actions majeurs à mener pour dynamiser la filière avicole	82
Tableau 40	Configuration du Comité de sélection	86

LISTE DES FIGURES

N°	Titre de figure	Page
Figure 1	Balance commerciale en Mauritanie entre 2015 et 2019	13
Figure 2	Position dominante de PROCAPEC sur le secteur de la Micro finance 2018	19
Figure 3	Le pourcentage de la population d'adultes possédant un compte	23
Figure 4	Production potentiel de peaux et l'évolution de la production des cuirs	27
Figure 5	Évolution prospective de la production avicole	28
Figure 6	Tendance du cheptel	31
Figure 7	Les interactions entre les acteurs de la filière	48
Figure 8	Évolution de la quantité de peaux disponibles en Mauritanie	49
Figure 9	Répartition des exportations des peaux par pays	51
Figure 10	Évolution du nombre de salariés et des exportations de peaux tannés	60
Figure 11	Évolution des importations de volailles en Mauritanie	67
Figure 12	Répartition des aviculteurs enquêtés par Communes	69
Figure 13	Carte de répartition des aviculteurs enquêtés	70
Figure 14	Schémas du processus de sélection des bénéficiaires	88

INTRODUCTION

La Mauritanie, à l'instar des autres pays en développement, est caractérisée par une augmentation de sa population. Cette croissance démographique est particulièrement marquée au niveau urbain et principalement au niveau de sa capitale Nouakchott. Cette forte augmentation de la population s'accompagne parfois de stratégies de résiliences exercées par les populations nomades et qui se sont installées dans la capitale Nouakchott.

Le cheptel constitue une richesse importante de la Mauritanie. Le cheptel mauritanien est estimé selon les chiffres du Ministère de Développement Rural à 1,6 millions d'ovins et caprins, 1,4 de camelins. Ce potentiel économique semble toujours exploité en dessous de son niveau optimal.

Malgré des conditions difficiles et une vulnérabilité notable des productions animales en raison des sécheresses répétitives, l'élevage reste l'activité agricole la plus importante, avec un cheptel d'environ 13 millions de têtes, la Mauritanie dispose d'un stock animal qui contribue pour environ 14 à 16% au PIB. Le déclin du nomadisme, la sédentarisation poussée des populations et l'urbanisation accélérée a contribué à créer de nouveaux débouchés pour les produits animaux.

La filière cuirs et peaux, bien qu'offrant des possibilités importantes à l'accroissement de la croissance économique et en conséquence à la réduction de la pauvreté, demeure encore peu intégrée à l'économie nationale et à son environnement régional et international. Les travaux de modernisation et d'extension de l'abattoir de Nouakchott réalisés en 2016, ont contribué à l'amélioration des conditions d'abattage, bien que l'exploitation des sous-produits de ce secteur reste encore peu valorisée. Cette filière souffre de multiples carences au long de la chaîne, qui font perdre au produit sa valeur. L'absence de sensibilisation, d'organisation et de coordination entre les différents maillons de la chaîne ; éleveurs, bouchers, les collecteurs, tanneurs, et artisans, conduit finalement à une faible rentabilité du processus.

La filière avicole demeure aussi sous-valorisée et fait face à des contraintes liées notamment à la dépendance à l'importation des intrants et au manque de maîtrise de cette activité (aviculture intensive). Ceux qui rendent moins compétitifs les produits dérivés de cette filière sur les marchés locaux et extérieurs. L'élevage traditionnel de volaille, malgré une production limitée, joue un rôle important pour assurer la sécurité alimentaire des ménages pauvres.

Au cours des dix dernières années la capitale Nouakchott a connu une prolifération de petits projets d'élevage semi intensif de volaille dans les différents quartiers de la ville, compte tenu de la consommation croissante de la viande blanche locale par rapport à la viande congelée importée.

Ces initiatives privées ont encore besoin d'appui financier et de soutien en termes d'organisation et d'encadrement, afin de leur permettre l'amélioration des conditions de production et de commercialisation de leurs produits.

La promotion des sous-secteurs de l'élevage étant parmi les pistes prioritaires de la Stratégie de développement du Secteur Rural à l'horizon de 2025, d'où vient l'importance de la présente prestation qui consiste à la réalisation d'une étude socio-économique pour le diagnostic des filières peaux, cuirs et aviculture dans les trois Wilayas de Nouakchott.

Cette action qui s'inscrit dans le cadre des actions du Programme d'appui à la Compétitivité en Afrique de l'Ouest, sur financement de l'Union Européenne, mis en œuvre en Mauritanie par le Consortium des ONG's ; Cooperazione Internazionale et SOS Sahel International. Le projet PACAO a pour objectif global de contribuer à la transformation structurelle de l'économie par la production de biens et services compétitifs.

Le présent rapport, analyse le contexte socioéconomique de la chaine des valeurs des filières peaux, cuirs et aviculture dans les trois Wilayas de Nouakchott. Le but est de faire ressortir les principales contraintes aux compétitivités des produits de ces filières et les obstacles liés à l'accès des acteurs qui interviennent le long de la chaine, aux financements et aux microcrédits, ainsi que les potentiels existants, dans une perspective d'action pour l'amélioration des conditions d'approvisionnement, de transformation et de production. Comme le dysfonctionnement de la filière résulte de l'interaction entre plusieurs facteurs, une stratégie efficace pour palier à ce dysfonctionnement devrait reposer sur l'interaction de mesures visant à modifier cet ensemble de facteurs.

Les objectifs spécifiques de cette étude socio-économique sont les suivants :

- Analyser l'ensemble des activités de la chaine de production des filières peaux, cuir et aviculture au niveau des trois Wilayas de Nouakchott, à travers les différentes phases de la production à la distribution aux consommateurs finaux ;
- Décrire la valeur ajoutée à chaque produit au cours de son évolution depuis sa phase de production jusqu'à sa consommation ;
- Identifier les principaux circuits de commercialisation des produits ;
- Identifier les contraintes qui limitent l'accès des acteurs de ces filières aux services financiers en y apportant des propositions de solution ;
- Élaborer une cartographie détaillée qui récence les acteurs des filières peaux, cuirs et aviculture ainsi que les projets qui interviennent dans ces sous-secteurs ;
- Formuler des recommandations pour réussir le ciblage des bénéficiaires du projet.

1. CONTEXTE GÉNÉRAL

1.1. Données sociodémographique

Selon le recensement général de la population en Mauritanie en 2013 (RGPH 2013), la répartition de la population se présentait comme suit :

Tableau 1 : Poids démographique des Wilaya en 2013 (en %)

Wilaya	Masculin	Féminin	Total	Masculin	Féminin	Total
HodhEcharghi	205465	225203	430668	11,8	12,6	12,2
Hodh EL Gharbi	139780	154329	294109	8	8,6	8,3
Assaba	152296	173601	325897	8,7	9,7	9,2
Gorgol	162008	173909	335917	9,3	9,7	9,5
Brakna	146657	165620	312277	8,4	9,2	8,8
Trarza	130366	142407	272773	7,5	7,9	7,7
Adrar	30822	31836	62658	1,8	1,8	1,8
Dakhlet Nouadhibou	70614	53165	123779	4,1	3	3,5
Tagant	38121	42841	80962	2,2	2,4	2,3
Guidimagha	130531	136498	267029	7,5	7,6	7,5
Tiris Zemmour	29619	23642	53261	1,7	1,3	1,5
Inchiri	11910	7729	19639	0,7	0,4	0,6
Nouakchott	494885	463514	958399	28,4	25,8	27,1
Ensemble	1743074	1794294	3537368	100	100	100

Sources : RGPH 2013, nos calculs.

Il ressort clairement une tendance forte d'urbanisation, notamment vers la capitale Nouakchott qui abritait 27,1%, soit le tiers de la population totale.

Nouakchott la capitale, est la plus grande ville de Mauritanie. La ville sert également de centre administratif et économique. Nouakchott était un village de taille moyenne de peu d'importance jusqu'en 1958, date à laquelle elle fut choisie comme capitale de la nation naissante. La sécheresse et la désertification croissante depuis les années 1970 ont conduits à un déplacement massif de mauritaniens qui se sont installés à Nouakchott. Cela a provoqué un surpeuplement de la ville.

Nouakchott est situé au 18° 07' Nord (latitude) et au 15° 05' (longitude). La position géographique de Nouakchott sur la côte océanique du Sahara lui confère les caractéristiques d'un désert côtier marqué par la présence d'un courant marin froid.

En 2015 un nouveau découpage administratif de la capitale Nouakchott a introduit trois wilayas, en fonction de trois moughataa (départements) pour chaque wilaya :

Tableau 2 : Répartition de population par sexe et par Commune

	Masculin %	Féminin%	Total%
Nouakchott Ouest	18	16.5	17.3
Tevragh Zeina	5.0	4.6	4.8
Ksar	5.0	4.8	4.9
Sebkha	8.0	7.1	7.5
Nouakchott Nord	37.5	39.1	38.3
Dar Naim	15.0	15.1	15.0
Toujounine	14.4	15.7	15.0
Teyaret	8.1	8.3	8.2
Nouakchott Sud	44.5	44.4	44.4
Arafat	18.2	18.5	18.4
El Mina	14.2	13.4	13.8
Riyad	12.0	12.4	12.2
Ensemble Nouakchott	100.0	100.0	100.0

Source : RGPH 2013.

En 2016, L'agglomération de Nouakchott, comptait selon l'actualisation de l'ONS 1.077.169 d'habitants.

1.2. Environnement macro économique

En 2020, la croissance du PIB conservera un rythme rapide, alimentée par la vigueur du secteur minier et du reste de l'économie, ainsi que par une accélération des investissements. La production aurifère (25 % des exportations) continuera de progresser, grâce au prix élevé de l'once et à la récente extension de la mine de Tasiast, tandis que d'autres projets de mines sont en préparation. L'extraction de minerai de fer augmentera également, fournissant 30 % des exportations, en dépit d'un prix qui devrait être orienté à la baisse dans les années à venir, notamment en raison d'une diminution de la demande chinoise. En outre, la future exploitation d'un vaste gisement de gaz naturel offre une nouvelle perspective très favorable : la plateforme offshore Grande Tortue Ahmeyim (GTA) sera opérationnelle fin 2021. Au-delà de générer d'importants revenus pour l'État (équivalents à 8 % du PIB de 2019, chaque année, selon une estimation), ce projet impliquera un boom des IDE à partir de 2020 (où ils pèseront 18 % du PIB). Cela renforcera la dynamique d'un secteur de la construction déjà vigoureux, notamment grâce aux projets d'extension des infrastructures portuaires de Nouakchott et Nouadhibou. L'investissement public (12 % du PIB) restera important, notamment dans les infrastructures, bénéficiant des aides internationales, en particulier celles de la Banque Mondiale (500 millions USD pour la période 2018/2023, majoritairement des dons) et de la Banque islamique de développement. De plus, l'agriculture et surtout la pêche (plus de 40 % des exportations)¹ contribueront à nouveau fortement à la croissance. L'activité halieutique

¹ Source COFACE : <https://www.coface.com/fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Mauritanie>

bénéficie de la récente signature d'un accord avec le Sénégal, qui encadre l'exploitation de la ressource dans les eaux mauritaniennes. Néanmoins, la répartition inégale des profits de la croissance, dans un contexte de forte pauvreté, continuera de pénaliser la consommation des ménages. La situation macroéconomique et les perspectives de 2020 se présentent comme suit :

Tableau 3 : Situation macroéconomique et les perspectives de 2020

Indicateurs	2017	2018	2019 (e)	2020 (p)
Croissance PIB (%)	3,1	3,6	6,6	5,9
Inflation (moyenne annuelle, %)	2,3	3,1	2,2	2,8
Solde public / PIB (%)	0	3,3	0,1	0,4
Solde courant / PIB (%)	-14,4	-18,4	-13,7	-20,1
Dette publique / PIB (%)	95,9	102,3	97,8	97,4

Source : COFACE, (e) : Estimation. (p) : Prévision

1.3. Secteur bancaire et climat des affaires²

Le système bancaire est fragile et exposé à un risque systémique élevé malgré des mesures prises notamment dans le cadre du programme du FMI. La liquidité bancaire demeure étroite et la croissance du crédit a ralenti (3,5% en 2019 contre 15,7% en 2018). Les crédits au secteur privé devraient croître de 11% sur 2019 contre 19,4% en 2018. Une part importante de l'augmentation monétaire s'est traduite par des liquidités en circulation, en partie en raison des achats d'or artisanal par la BCM et des retraits de dépôts de deux petites banques en difficulté. Le taux de créances douteuses a diminué à 21,7% en juin contre 22,6% en décembre 2018. La Banque centrale a adopté les règles de Bâle III pour l'adéquation du capital et la liquidité, qui seront applicables à partir de janvier 2020. Les Services du FMI ont recommandé un renforcement du cadre réglementaire concernant la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.

Les principales banques pressentes sont les suivantes³ :

² Source : Ministère de l'économie et des finances de France, <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/MR/mauritanie-situation-economique-et-financiere>

³ BCM: Aperçu sur le secteur bancaire Mauritanien - (02/11/2015 02:11:31).

Tableau 4 : Principales banques

Sigles	Banque
BHCI	Banque Mauritanienne pour le Commerce International
BNM	Banque Nationale de Mauritanie
CHINGUITY BANK	Chinguitty-Bank
BAMIS	Banque El Wafa Mauritanienne Islamique
GBM	Générale de Banque de Mauritanie
BEA	Banque El Amana
BCI	Banque pour le Commerce et l'Industrie
BACIM BANK	Banque pour le Commerce et l'Investissement en Mauritanie
SGM	Société Générale de Mauritanie
ABM	Attijari Bank Mauritanie
QNB	QNB Mauritanie
BIM	Banque Islamique de Mauritanie
BMS	Banque Mouamelat Sahiha
BPM	Banque Populaire de Mauritanie
NBM	Nouvelle Banque de Mauritanie
BFI	Banque pour la Finance Islamique
BMI	Banque Mauritanienne de l'Investissement
IBM	International Bank of Mauritanie

Source : Site BCM, Aperçu sur le secteur bancaire Mauritanien

Il est important d'indiquer aussi l'existence d'instruments financiers telle que la Caisse de dépôt et Développement dont la création officielle remonte à 2011 et qui occupe une place importante dans la stratégie de développement du secteur privé en Mauritanie. La CDD⁴ est une institution financière publique qui collecte l'épargne nationale, publique et privée et se finance sur les marchés financiers (national et international). Son rôle est d'accompagner le développement des entreprises aux travers de financement sous formes de prêts.

1.4. La balance Commerciale⁵

Les échanges commerciaux de la Mauritanie avec le reste du monde étaient en hausse (+56,5 %) au terme du deuxième trimestre 2019. Cette hausse trimestrielle est liée à celle des importations (+65,5%) et des exportations (+46,2%).

Les pays européens demeurent les principaux fournisseurs et clients avec respectivement 50,2 % des importations et 54,2 % des exportations. Le continent

⁴ La CDD a été par la loi 2011-027 du 17 mars 2011 portant création de la Caisse de Dépôts et de Développement.

⁵ Source : ONS: Note trimestrielle du commerce extérieur de la Mauritanie 2ème trimestre 2019.

africain représente 10,8 % et 7,0 % des importations et des exportations respectivement, au deuxième trimestre 2019.

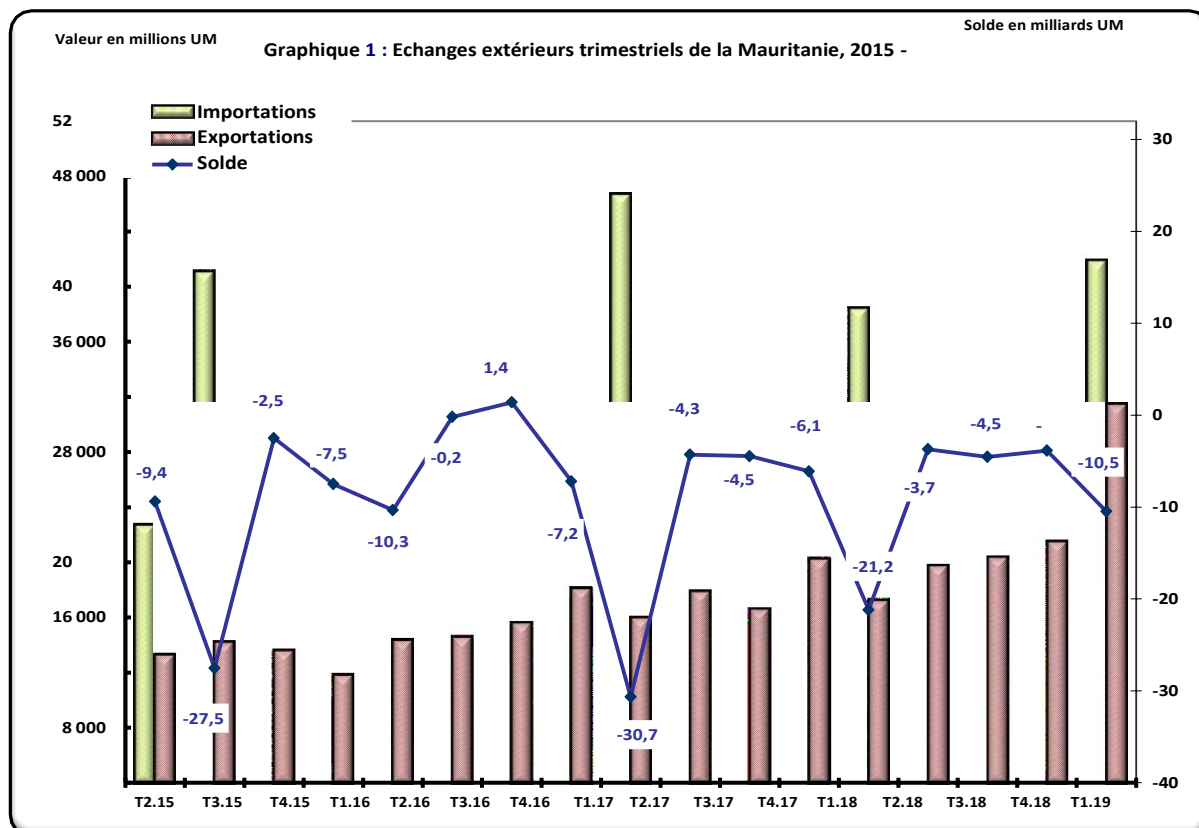
Ainsi, au cours du deuxième trimestre 2019, les échanges commerciaux de la Mauritanie avec le reste du monde sont évalués à 73 303 millions MRU, enregistrant une hausse de plus de 50 % par rapport au trimestre précédent et se situent à un niveau de 31,6 % supérieur à leur valeur sur le même trimestre de 2018. Au terme de ce trimestre. L'Europe reste le premier partenaire commercial en absorbant ainsi 51,9 % des échanges extérieurs. L'Espagne (18,5 %), la Suisse (18,2 %), la France (12,7%) et la Belgique (10,6%), sont les principaux partenaires européens de la Mauritanie.

Au cours du deuxième trimestre 2019, les exportations mauritaniennes évaluées à 31 420 millions MRU sont en progression de 46,2 % par rapport au trimestre précédent et en hausse de plus de 80% par rapport à leur valeur il y a un an.

Selon les produits, les exportations au deuxième trimestre 2019 sont composées essentiellement de produits de la pêche (42,2 %), de minerai de fer (28,2 %), de l'or (21,7%) et du cuivre (6,2%). Par destination, les exportations sont majoritairement orientées vers l'Europe (54,2 %), l'Asie (37,5 %) et l'Afrique (7,0 %).

Le graphique suivant illustre la balance commerciale en Mauritanie entre 2015 et 2019 :

Figure 1 : Balance commerciale en Mauritanie entre 2015 et 2019



Source : ONS : Note trimestrielle du commerce extérieur de la Mauritanie 2ème trimestre 2019

Il ressort nettement un déficit de la balance commerciale qui est absorbée de plus en plus grâce à la croissance des exportations des produits halieutiques, pétroliers et des minerais.

1.5 Le secteur de la Micro finance

Le secteur de la microfinance a vu le jour avec la création de l'Association pour le Crédit et la Petite et Moyenne Entreprise (ACMPE) et l'Initiative pour le Développement en Mauritanie (IDM), deux structures de financements dédiées à la réinsertion des rapatriés du Sénégal en 1989. L'ouverture de la première CAPEC en 1997 a été la première action traduisant la manifestation de la volonté politique de faire du secteur de la microfinance un levier de la lutte pour la réduction de la pauvreté.

1.5.1 Au niveau macro

Une loi spécifique portant réglementation des coopératives et mutuelles d'épargne et de crédit, la loi 008/98 du 28 janvier 1998 fut promulguée. L'instruction N° 001/GR/99 fixant les normes prudentielles de gestion des mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit a été édictée en 1999, marquant ainsi l'opérationnalisation réglementaire du secteur.

La Mauritanie a adopté une première Stratégie Nationale de la Microfinance (SNMF) en novembre 2003, accompagnée d'une Stratégie Nationale pour la Promotion de la Micro et Petite Entreprise. Cette stratégie a visé trois objectifs majeurs :

- La révision et l'adaptation du cadre légal et réglementaire ;
- La couverture du territoire national par des institutions professionnelles viables et pérennes ;
- La mise en place d'un cadre de concertation.

Dans le cadre de ce dispositif réglementaire 70 institutions de Micro finance furent agréées. En 2007, l'ordonnance 2007/005/BCM, précise les différentes catégories d'institutions de Microfinance et l'obligation de fédérer selon les catégories à une structure faitière qui peut être soit une Coopérative, soit un GIE, soit une société Anonyme.

Trois catégories d'institutions de microfinance sont donc autorisées en Mauritanie selon cette ordonnance :

Tableau 5 : Catégories d'institutions de micro finance

Catégorie	Définition	Observations
A	Les institutions à but non lucratif et à caractère mutualiste, offrant des services d'épargne et/ou de crédit limités à leurs membres.	Obligation est faite aux Institutions d'adhérer à une faïtières
B	Les IMF, constituées sous forme de société anonyme (SA), qui offrent des services de crédit et/ou d'épargne au public.	Obligation est faite aux Institutions d'adhérer à une faïtières
C	Les programmes, projets et associations de développement ainsi que les unités dédiées à l'activité de micro finance en leur sein, qui offrent des services de crédit mais ne collectent pas d'épargne, à l'exception : - des dépôts de garantie, - des dépôts, constituant une condition préalable au crédit, conservés sur un compte dédié à cet effet jusqu'à la réalisation de l'opération de financement.	

Précédemment placée sous la tutelle du Commissariat aux Droits de l'Homme, à la Lutte contre la Pauvreté et à l'Insertion (CDHLCPI), aujourd'hui la direction responsable de la microfinance est la Direction de l'Emploi, du Ministère de l'Emploi, de la jeunesse et des sports.

Une nouvelle stratégie s'étalant de 2015 à 2019 vient de s'achever et avait pour but essentiellement :

- Le renforcement de l'APROMI ;
- Le retrait des agréments des institutions non viables ;
- Le renforcement du contrôle de la BCM ;
- Le renforcement du cadre réglementaire ;
- Le renforcement des services non financiers au sein des institutions.

La banque Centrale de Mauritanie assure la supervision des institutions de microfinance. En effet, l'instruction 001/GR/99 (article 11) de la loi n°98-008 exigeait que les institutions mutualistes adressent leurs documents comptables à la Banque Centrale tous les mois, selon la nouvelle Ordonnance, ils ne sont à adresser que tous les 3 mois (Article 10 de l'instruction 09/GR/07)

En novembre 2016, La BAD, a financé le Projet d'appui à la promotion des micros, petites et moyennes entreprises et à l'emploi des jeunes (PAMPEJ) qui s'étalera jusqu'en juin 2022.

Le PAMPEJ est conçue pour consolider les acquis du Projet de renforcement des capacités des acteurs de la microfinance (PRECAMF) achevé en décembre 2014, et contribuer à la mise en œuvre des stratégies nationales de promotion de la microfinance et des micros et petites entreprises. Il vise à soutenir les efforts du Gouvernement axés sur le renforcement des capacités et de professionnalisation des promoteurs des Micro-Petites et Moyennes Entreprises (MPE), et faciliter leur accès à des sources de financement pérennes. Les interventions du PAMPEJ s'articulent autour des trois composantes suivantes : (i) appui à l'entrepreneuriat et à la création d'emplois ; (ii) opérationnalisation du Fonds de refinancement (FOREMI) et appui aux IMF et (iii) gestion du projet.⁶

L'APROMI, pourrait renforcer ses capacités de refinancement aux travers de collaboration avec la CDD. En effet, en collaboration avec L'APROMI (PAMPEJ) la CDD a lancé un appel à candidature aux institutions de Microfinance qui souhaitent recevoir des lignes de crédit afin de gérer le risque crédit auprès des bénéficiaires finaux (PMI/PME). Cela se justifie certainement par le faible taux de remboursement enregistré par la CDD.

Cette décision mettra donc au centre du financement des PME/PMI, les institutions de microfinance.

1.5.2. Au niveau méso

L'APROMI a été créée en 1999 sous forme d'association de défense des intérêts de la profession, pour constituer un cadre de concertation et d'échanges entre les opérateurs de la microfinance, renforcer les capacités de ses membres et représenter ces derniers auprès des pouvoirs publics et des bailleurs de fonds sur toutes les questions se rapportant à la microfinance.

Outre l'appui du Gouvernement, l'APROMI a bénéficié d'un soutien du PNUD et de la BAD, qui visait à appuyer l'organisation du secteur de la microfinance. L'Association est dotée d'un Secrétariat Technique. L'ordonnance 2007/005 de la BCM, fait obligation à toute institution de microfinance d'adhérer à une faîtière selon sa catégorie.

A la faveur de l'année du microcrédit en 2005, le PNUD a appuyé le renforcement de capacités des acteurs à travers les formations CGAP. Ainsi quelques bureaux d'étude spécialisés en Microfinance ont émergé.

1.5.3. Au niveau micro

Le secteur compte un peu plus d'une trentaine⁷ d'IMF agréées dont 12 de catégorie A, 17 de catégorie B, et une de catégorie C. Parmi les IMF de catégorie A⁸, c'est-à-dire, les mutuelles, les coopératives et les Associations, il convient de distinguer deux

6 Source : BAD , <https://projectsportal.afdb.org/dataportal/VProject/show/P-MR-100-001?lang=fr>.

7 Nous pensons qu'il y a des structures fonctionnelles non identifiées par manque de données.

8 Il y a quelques réseaux coopératifs qui ont disparus dont UNCACEM.

réseaux encore fonctionnels dont PROCAPEC qui compte à ce jour 51 caisses et UNMICO qui compte 30 caisses. Les deux réseaux totalisent 81 caisses avec un peu plus de 200 000 clients, et dominent largement le secteur.

Les Sociétés anonymes de la catégorie B qui n'étaient que 4 en 2010, sont passées à 17 en 2018. Est-ce une politique délibérée de la Banque Centrale de promouvoir ce modèle institutionnel, ou une préférence pour les investisseurs privés de faire travailler leurs ressources dans un secteur sensible qui permet de lutter contre la pauvreté ? Force est de souligner que la société de microfinance offre un cadre institutionnel adéquat pour capter les capitaux privés qui peuvent bénéficier d'un retour approprié sur les capitaux investis, comparativement aux Coopératives, Mutuelles et Associations. Ce foisonnement des sociétés de microfinance correspond aussi aux besoins de professionnalisation et de performance nécessaires à la microfinance moderne.

Pour ce qui est des IMF de catégorie C, c'est-à-dire, les programmes et projets de microfinance, il n'y qu'une seule identifiée au titre de l'exercice 2018. Certes, l'on a encore des projets et programmes de microfinance dont les Nissa banque et Beit El Mal.

Tableau 6 : Liste partielle des institutions de Micro finance reconnues par la BCM

N°	Dénomination	sigle	catégorie
01	Mutuelle Féminine de Solidarité d'Entraide d'Épargne et de Crédit	MFSEEC	A
02	Association Féminine d'Épargne et de Crédit	AFEC	A
03	Groupe Féminin d'Épargne et de Crédit	GFEC	A
04	Groupe d'entraide pour les Femmes - Initiative Féminine	GAFIF	A
05	Mutuelle de Bougema		A
06	Mutuelle d'Épargne et de Crédit des Pêcheurs du Secteur Artisanal	MECPAS	A
07	Groupe d'Entre Aide pour les Femmes Initiatives Féminines	GAFIF	A
08	AFMA	AFMA	A
09	USEM	USEM	A
10	PROCAPEC (51 CAPEC)	PEOCAPEC	A
11	CECD – M	CECD- M	A
12	UNMICO (30 caisses)	MICO	A
13	SAHEL FINANCES		B
14	MCS SA		B

N°	Dénomination	sigle	catégorie
15	NKC CREDIT		B
16	EL IBDA		B
17	TEMWIL AL KASB AL HALAL SA	TAKAH	B
18	DEVELOPPEMENT FINANCE ISLAMIQUE SA	DFI	B
19	TEDHAMOUNE pour la MICRO FINANCE ISLAMIQUE SA	TMI	B
20	TEMWIL MICRO & PETITE ENTREPRISES SA	TMPE	B
21	IMAD	IMAD	B
22	MAURITANIENNE D'EPARGNE et de CREDIT SA	MEC	B
23	IMMF	IMMF	B
24	AL MANAR		B
25	NATIONAL CASH		B
26	TAYBA SA		B
27	EMELI SA		B
28	CAISSE EL WAVVA pour la Micro finance SA		B
29	RACHAD SA		B
30	AWN LAK MOUBACHIR		C

Source : base de données PAMPEJ

Jusqu'en 2018 ; deux réseaux se dégagèrent du lot à savoir ; PROCAPEC et MICO. Ces deux réseaux détenaient 58% du total des capitaux du secteur de la microfinance. Le tableau ci-dessous indique la situation de trois indicateurs :

Tableau 7 : Situation de trois indicateurs de Micro finance

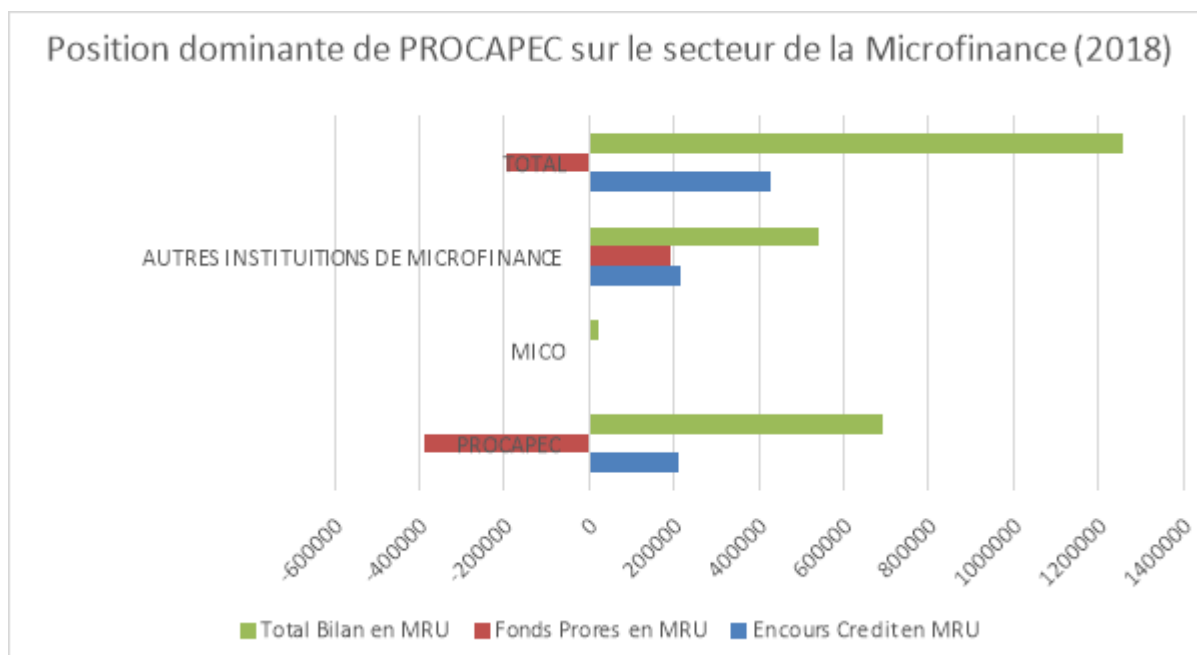
Année 2018			
Institutions	Encours Crédit en MRU	Fonds Propres en MRU	Total Bilan en MRU
PROCAPEC	210 231 000	-388 385 000	694 360 000
MICO	0	2 000	20 975 000
AUTRES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	215 569 000	193 690 000	541 953 000
TOTAL	425 799 000	-194 692 000	1 257 288 000

Source : Rapport sur l'État des lieux du secteur de la microfinance en Mauritanie ; FOREMI

PROCAPEC, suite à la mauvaise qualité du portefeuille de crédit a effectué des provisions qui ont réduit le résultat et donc les fonds propres. Cela entraine tous les secteurs sous la barre négative pour ce qui est des fonds propres malgré la situation relativement stable des autres institutions.

La domination de PROCAPEC est un risque pour le secteur, comme l'indique le graphique suivant⁹:

Figure 2 : Position dominante de PROCAPEC sur le secteur de la Micro finance 2018



1.6. Analyse de l'offre de services financiers

L'offre de services financiers est constituée essentiellement par les produits de crédit, d'épargne et de digitaux. Les institutions ont globalement les mêmes types de services financiers, toutefois nous analyserons ci-dessous les services offerts par deux institutions que sont : l'UNMICO et CECD-M (Djiké).

1.6.1 L'offre de produits de prêts

Le tableau suivant indique les produits de prêts offerts par UNMICO :

⁹ Source : PAMPEJ

Tableau 8 : Les produits de prêt offerts par UNMICO

Crédit	Prêt productif	Prêt consommation
Définition	Prêt à valeur ajoutée tel l'agriculture, l'élevage, et d'autres microprojets liés	Le prêt de consommation permet de financer des achats de biens et services
Durée de crédit	La faitière applique trois durées : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Le très court terme de 3 à 5 mois ✓ Le court terme de 6 à 12 mois ✓ Le moyen terme de 12 à 24 mois. 	Le très court terme de 3 à 5 mois
Activités financées	L'achat des semences, des équipements hydrauliques, des produits phytosanitaires, des produits de protection contre la divagation animale, des matériels d'emballage, des outils de production, des aliments de bétail, des produits pour la santé animale. Le financement de l'aviculture, de l'embouche, de la boucherie, du conditionnement, du tannage, de la commercialisation, de la transformation des produits.	Achat des produits de première nécessité pour l'autoconsommation ménagère particulièrement pour les opérateurs liés aux filières agricoles, avicoles et d'élevage.
Monnaies	MRU	MRU
Pénalités	Pression communautaire	Pression communautaire
Garanties	Caution morale de la communauté	Caution morale de la communauté
Temps de décaissement	De 1 à 7 jours	De 1 à 7 jours
Commissions	Le comité de crédit et le comité d'approvisionnement	Le comité de crédit et le comité d'approvisionnement
Condition particulière	Caution de 30% du montant demandé pour les individus et 5% pour les personnes morales	Souscrire aux conditions du crédit
Taux d'intérêt	(1-2)% par mois	(1)% par mois
Cycles	Toute l'année	Toute l'année
Taille de crédit (max)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Très court terme : 50 000 MRU ✓ Court terme : 150 000 MRU ✓ Le moyen terme 250 000 MRU. 	15 000 MRU

L'on constate déjà la taille maximale du crédit qui est de 250.000 MRU. Pour les porteurs de micro projet cela peut répondre à un besoin de création ou de renforcement de fonds de roulement de très petite industries ou entreprises. Chez CECD-M Djiké, l'offre est quasiment similaire comme l'indique le tableau ci-dessous :

Tableau 9 : Les produits de prêt offerts par CECD-M Djiké

Crédit	Prêt productif	Prêt consommation
Définition	Investissement ou extension dans une PME ou Agrs	Achat des biens destinés à la consommation du client et de sa famille
Durée de crédit	Minimum 03 mois et Maximum 24 mois	03 à 10 mois
Activités financées	Commerce divers, transformations de produits de pêche, services techniques, restauration, teinture, confection d'habits , ventes de légumes, agriculture, transport urbain, équipements divers	Habits, équipements de maison, évènements social
Monnaies	MRU	MRU
Pénalités	N/A	N/A
Garanties	Solidaires et Épargnes préalables, terrains nus , autres, chèques	Solidaires et Épargnes préalables
Temps de décaissement	07 à 15 jours	07 à 15 jours
Commissions	N/A	N/A
Condition particulière		10% et 20%
Marge commercial fixe payable une seule fois et non étalée	Entre 10% et 15%	15 %
Cycles	Illimité	
Taille de crédit (max)	Entre 10.000 et 250.000 MRU	Entre 10000 et 20.000 MRU

Le montant plafond du crédit également chez Djiké est de 250.000 MRU. Les durées et les taux d'intérêt semble relativement soutenables comparativement au taux d'usure de certaines zones monétaires, telle la zone UMOA.

1.6.2 L'offre de produit d'épargne

Les types d'épargne sont essentiellement le dépôt à vue, l'épargne à terme et l'épargne caution. Le solde minimum de 120 MRU et le manqué de rémunération des dépôts sont des freins pour les très petits acteurs économiques.

Tableau 10 : L'offre de produit d'épargne

Caractéristiques des produits d'épargne	Épargne à vue en MRU	Épargne en MRU	Épargne à terme	Épargne à la carte	Épargne Caution	Épargne à Garantie	Épargne scolaire
Définition	Dépôt avec possibilité de retrait à vue et à tout moment	Minimum 120 mru par compte	Au cas par cas	N/A	En cas de crédits	En cas de crédit	Au besoin
Frais de tenue de compte	10 MRU / MOIS	10 MRU / MOIS	ZERO		ZERO	ZERO	10 MRU
% d'intérêt à verser	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
conditions liées aux retraits	Présentation du livret par le propriétaire du compte	Présentation du livret par le propriétaire du compte	Présentation du livret par le propriétaire du compte	Présentation du livret par le propriétaire du compte	Présentation du livret par le propriétaire du compte	Présentation du livret par le propriétaire du compte	Présentation du livret par le propriétaire du compte
Condition particulière	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT	NEANT
Solde minimum	120 MRU	120 MRU	120 MRU	120 MRU	120 MRU	120 MRU	120 MRU
Monnaies	MRU	MRU	MRU	MRU	MRU	MRU	MRU

1.7 Analyse des besoins de service

La demande de service concerne les populations âgées de 15 ans au moins à plus de 60 ans. Ce sont essentiellement des besoins suivants :

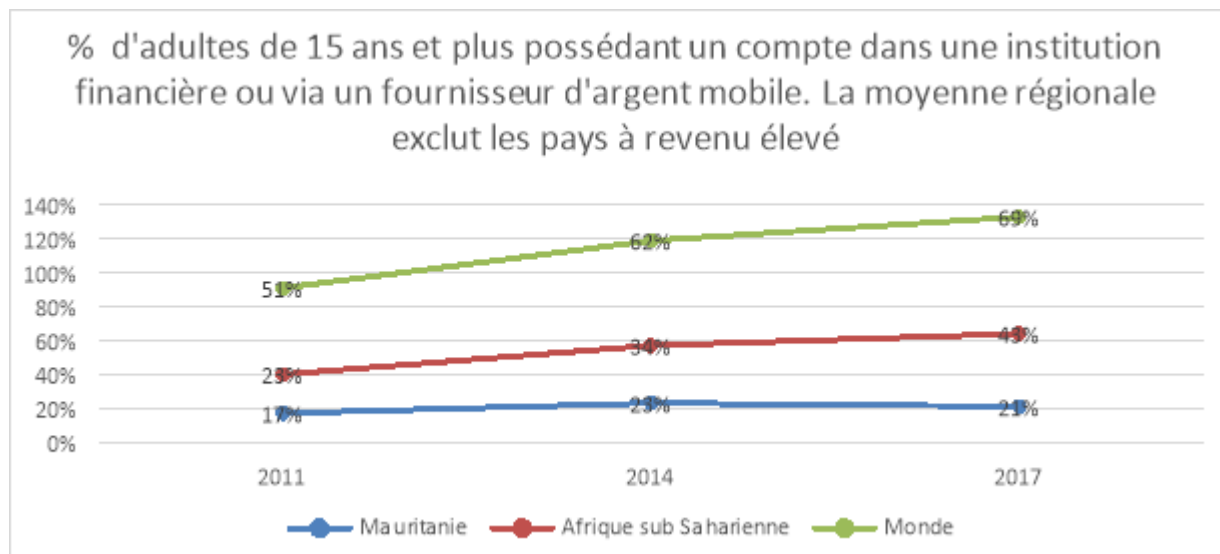
- Capital pour la création d'activités Génératrices de revenus pour les plus jeunes ;
- Renforcement de fonds de roulement pour agrandir ou diversifier les activités en cours ;

- Constitution de caution auprès de fournisseurs ;
- Besoin ponctuel de réparation des matériels de production ou renouvellement du matériel ;
- Besoin de consommation (fête, mariage ; décès ; maladies de proches).

1.8 Analyse comparée du secteur de la microfinance en Mauritanie et du reste du monde

En considérant le pourcentage de la population d'adultes de 15 ans et plus possédant un compte dans une institution financière ou via un fournisseur d'argent mobile, le positionnement de la Mauritanie se présente comme suit :

Figure 3 : Le pourcentage de la population d'adultes possédant un compte



Source : Banque mondiale, base de données Global Findex 2017

L'on constate aisément que l'inclusion financière en Mauritanie doit être renforcée car le taux d'inclusion est le plus faible en Afrique sub saharienne car la zone UEMOA en 2017 avait un taux d'inclusion financière de 53.6% .¹⁰

¹⁰ Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), rapport 2018.

2. CONTEXTE DE L'ÉTUDE

Dans le cadre de la mise en œuvre du programme d'appui à la compétitive de l'Afrique de l'Ouest (PACAO), l'ONG Cooperazione Internazionale ; leader du consortium de mise en œuvre, a souhaité réaliser un diagnostic opérationnel des filières sélectionnées. Ce diagnostic permettra d'adapter l'approche méthodologique et les actions pour l'appui des dites filières. L'état des lieux effectué lors de la conception du programme en 2017-2018 sera actualisé.

2.1 Mandat de la mission

L'objectif de la présente mission est de réaliser une étude diagnostique à travers :

- Une étude socio-économique sur les chaînes de valeurs aviculture, peau et cuir, les opportunités de création de valeur ajoutée et les réseaux sociaux et commerciaux ;
- Une identification de l'offre et la demande en services financiers, y compris les contraintes existantes qui en limitent l'accès ;
- La définition de méthodologies d'approche pour la sélection des bénéficiaires et l'encrage institutionnel au sein des wilayas de Nouakchott et des communes.

2.2 Approche Méthodologique

La démarche méthodologique adoptée pour l'élaboration de cette étude socio-économique s'inscrit dans le respect scrupuleux des termes de référence et de la réalisation des objectifs assignés à la mission. L'apparition du Covid 19 en Mauritanie et les dispositions prises par le gouvernement afin d'éviter la pandémie sur le territoire national ont influencé la démarche méthodologique. Toutefois, les stratégies suivantes ont été adoptées :

- **Stratégie 1 :** Une approche participative qui place les différents acteurs des chaînes de valeur peaux, cuirs et aviculture au centre du processus, et cela, en vue de nous permettre de mieux analyser la situation et valoriser leur expertise et expériences dans ces domaines. Également, afin de contribuer à une meilleure appropriation du processus par les différents acteurs de la chaîne.
- **Stratégies 2 :** un processus inclusif impliquant l'ensemble des intervenants : Communes, Associations socioprofessionnelles, Projets ...
- **Stratégie 3 :** la cohérence de l'étude avec les politiques et stratégies de développement du pays en particulier, la Stratégie Nationale de Croissance Accélérée et Prospérité Partagée (SCAPP) 2016-2030 et la Stratégie de Développement du Secteur Rural à l'horizon 2025.
- **Stratégie 4 :** La pertinence de diagnostic des filières peaux, cuirs et aviculture par rapport aux problèmes, besoins et priorités des bénéficiaires.

- **Stratégie 5 :** une démarche analytique qui combine les résultats des diagnostics participatifs et l'utilisation de l'information stratégique c'est-à-dire des données et informations statistiques disponibles pour procéder à une bonne analyse de la situation, à un diagnostic factuel et donc proposer des interventions qui répondent aux situations réelles.

L'élaboration de cette étude est un processus de collecte et d'analyse des données socioéconomiques sur les différents maillons de chaque chaîne de valeur ciblée. La démarche méthodologique adoptée pour la réalisation de cette étude repose à la fois sur des analyses quantitatives et qualitatives.

2.3 Hypothèses de base pour l'Analyse diagnostique des filières

Pour conduire le diagnostic des filières, la démarche s'est articulée, conformément aux résultats attendus par le projet, autour des hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : Le développement des productions locales en substitution aux importations est créateur de richesse.

Hypothèse 2 : Le développement des exportations est favorable à la création de richesse surtout dans le cas où il s'agit de produits finis. Dans le cas où une filière exporte essentiellement des matières premières ou semi transformées, comme par exemple pour le cas des peaux semi- tannées par les industries de tannerie Mauritanienues, cela occasionne des pertes de devises par l'importation des produits qui pourraient être fabriqués localement, et réduit la performance de la filière.

Hypothèse 3 : L'amélioration des maillons faibles, permet l'amélioration globale de la performance d'une chaîne. Il s'agit de l'un des principes généraux qui a été retenu par PACAO. Cela implique de pouvoir suivre l'impact et la performance d'un programme d'appui sur l'ensemble des acteurs impliqués d'une filière ou sous filière. Dans les faits, cela signifie également que l'on cherchera à réduire le prix de revient d'un produit pour améliorer son positionnement sur le marché.

Hypothèse 4 : Les activités de productions et de transformations créent plus de richesse que les activités de commercialisation. Une importante proportion de la population conduit des activités de petit commerce. Appuyer ce secteur d'activité pourrait aboutir à un jeu à somme nulle dans le cas où les acteurs appuyés prennent des parts de marché aux personnes non soutenues. Mais si les activités d'appui à la commercialisation permettent une augmentation des parts de marché des marchandises produites localement au dépend des importations, les appuis à la commercialisation prennent pleinement leurs sens.

Hypothèse 5 : Le développement des affaires nécessite la mise en place d'une solide relation de confiance. Ce type de relation semble indispensable au sein des partenaires (membres de la famille en charge de conduire l'activité, actionnaires) et entre les

partenaires (maillons et prestataires) engagés dans une même filière. Elle est également requise avec les autres acteurs impliqués dans l'environnement tels qu'avec les Institutions de Microfinance ou les services et institutions publics (cas de la CDD en Mauritanie).

Hypothèse 6 : La spécialisation des acteurs/prestataires permet une augmentation des performances de la chaîne. On considère qu'elle permet un approfondissement des connaissances nécessaires à la conduite d'une activité particulière, et en conséquence l'obtention de meilleurs rendements (meilleur rendement du travail, baisse du prix de revient). Cependant on peut également considérer que l'on cherchera un niveau optimal de spécialisation pour conserver le meilleur niveau de performance dans un environnement donné. Par exemple dans le cas où on ne disposerait pas de service vétérinaire, une formation de base portant sur les soins aux animaux pour un éleveur spécialisé serait pertinente. Cela étant, le programme s'est nettement inscrit dans ce principe, en visant les filières porteuses, soit une concentration des activités plutôt qu'un saupoudrage.

2.4 Analyse qualitative et quantitative

Deux approches ont été adoptées pour mener le diagnostic des filières avicoles, peaux et cuir :

- Trois cent trente-cinq (335) enquêtes quantitatives ont été conduites dans les trois régions de Nouakchott afin d'évaluer la demande en produits et services, caractériser les typologies des exploitations et cartographier les acteurs des filières dans ces régions. La méthodologie et les questionnaires utilisés pour la conduite de cette enquête sont en annexe du rapport.
- Trente (30) enquêtes qualitatives ont été menées dans ces régions auprès des organisations faitières, des autorités en charge du développement rural et du commerce, les industriels, commerçants et les associations professionnelles. Ces entretiens ont eu pour but de mieux cerner la structuration du prix d'un produit, c'est à dire comment les marges et valeurs ajoutées s'établissent au niveau de chaque maillon, et quels sont les problèmes (goulots d'étranglements) auxquels ces acteurs font face. Le questionnaire d'enquête qualitative est en annexe. Ces entretiens ont été la clef pour l'établissement des analyses SWOT (Forces, faiblesses, opportunités et Menaces) de chaque filière et maillon.

2.5 Restitutions partielles et séquentielles

Au regard de la situation d'épidémie, la méthodologie de validation du rapport aux travers des ateliers avec les acteurs n'était plus possible. De ce fait la méthodologie de substitution a été de faire une restitution avec les focus Group des maillons d'acteurs et avec les acteurs institutionnels.

3. CADRE INSTITUTIONNEL ET JURIDIQUE DES FILIÈRES PEAUX, CUIRS ET AVICULTURE

Pour le développement de ces filières le gouvernement mauritanien dispose de plusieurs outils juridiques et stratégiques. Il s'agit notamment :

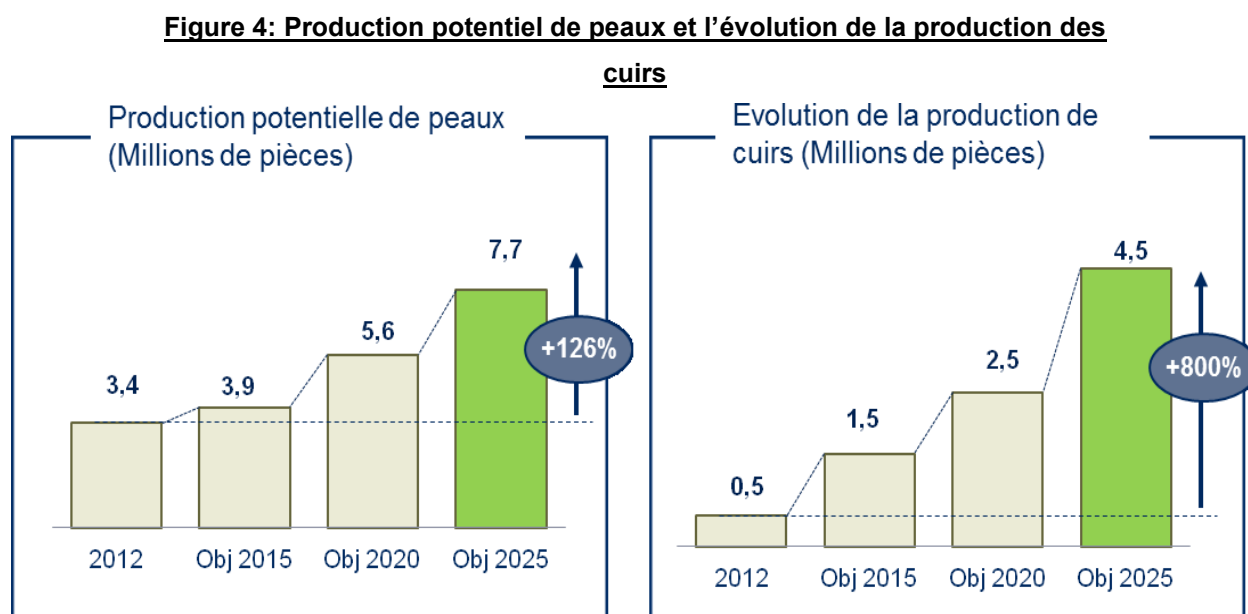
3.1 Stratégie de développement du secteur rural horizon 2025 (SDSR)

Le Ministère du Développement Rural a mis en place cette stratégie, en concertation avec les acteurs publics et privés du secteur, une nouvelle vision stratégique horizon 2025 pour le développement du secteur permettant d'améliorer significativement le niveau et la qualité de vie des populations sur l'ensemble du territoire. Cette nouvelle stratégie du développement rural vise à apporter les réponses appropriées aux principales questions récurrentes.

Dans son premier axe qui concerne la promotion de l'Élevage, l'objectif global est le développement des filières animales pour accroître les productions et renforcer la compétitivité.

La stratégie opte pour la mise en place et le développement des filières jugées les plus dynamiques, à savoir Lait, viandes rouges, aviculture, peaux et cuirs.

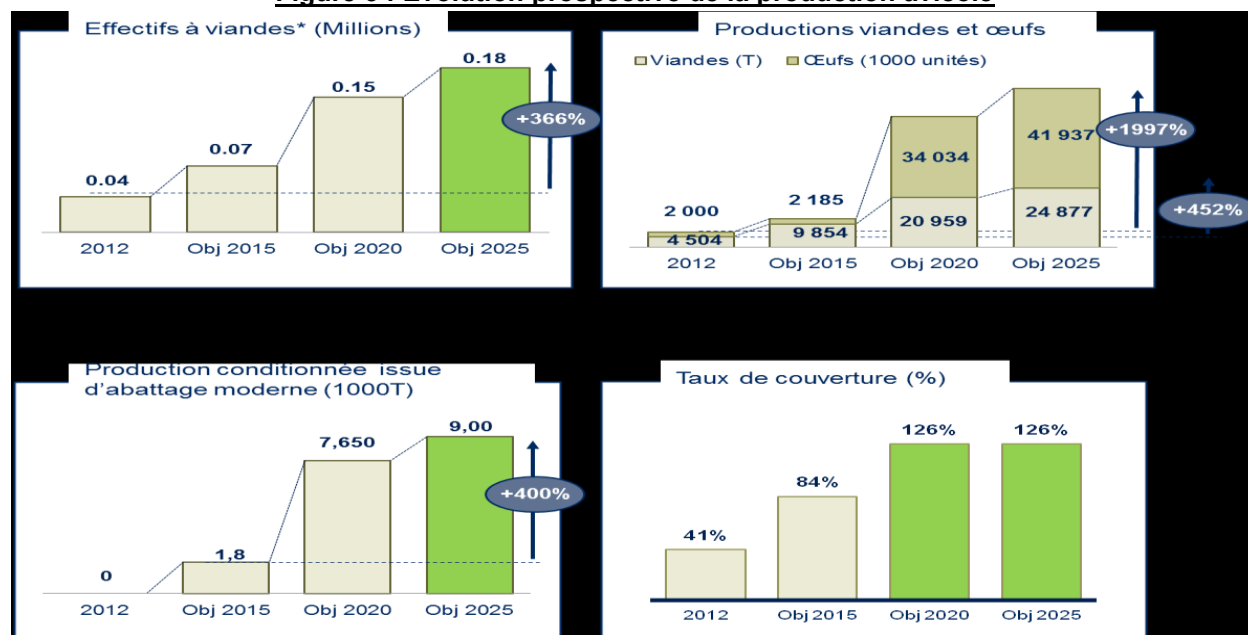
Pour ce qui est du sous-secteur peau et cuir ; la stratégie espère passer de 3.4 millions de peaux brute en 2012 à 7.7 millions en 2025. Au même moment ; la production de cuir devra passer de 0.5 millions à 4.5 millions. Le graphique suivant schématise les projections du gouvernement pour ce qui est de la production de peau et cuir à l'horizon 2025¹¹ :



¹¹ Source : STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR RURAL HORIZON 2025 (SDSR), Axe 2 ; promotion de l'élevage

Pour le sous-secteur avicole, les ambitions de la stratégie de développement du secteur rural horizon 2025 (SDSR), serait de passer de 0.04 millions de sujets en 2012 à 0.18 millions en 2025 pour les poulets de chair et soit de 4504 Tonne en 2012 à 24 877 tonne en 2025. Le nombre d'œufs qui était d'environ 2 000 000 d'unités en 2012, devrait passer à 41 937 000 d'unités en 2025. Les graphiques ci-dessous tirés de la SDSR indique ces orientations :

Figure 5 : Évolution prospective de la production avicole



3.2 Stratégie de Croissance Accélérée et de prospérité Partagée (SCAPP 2016-2020)

La Stratégie de Croissance Accélérée et de Prospérité Partagée (SCAPP) a été élaborée par le Gouvernement mauritanien, suite à l'achèvement du CSLP (2001-2015), couvre la période 2016-2030. Le processus de formulation de cette stratégie a été marqué par la participation des différents acteurs concernés.

L'objectif de l'intervention dans le secteur de l'élevage, est d'asseoir, tout en tenant compte des impacts du changement climatique, les bases de l'intégration de ce secteur à l'économie à travers l'augmentation de la production de ses filières, la valorisation de ses produits, l'amélioration du revenu de ses producteurs et des opportunités d'emploi qu'il génère. Dans ce cadre d'importants efforts seront consentis pour développer les filières du secteur de l'élevage (les filières de la viande rouge, du lait, des produits dérivés de l'élevage (cuirs et peaux), ainsi que la filière avicole).

La promotion de la filière avicole, sera menée pour couvrir le besoin national en viandes de volaille et en œufs de consommation 74% à l'horizon 2025¹². Ceci nécessitera la

¹²Ministère de l'Économie et des Finances, SCAPP (2016-2020).

mise en place d'un nombre important d'élevages de parentaux et de couvoirs, des unités de production d'aliments, des abattoirs frigorifiques pour volaille et l'organisation de circuits de commercialisation.

La filière des peaux et cuirs ainsi que les autres sous-produits de l'élevage sera renforcée à travers l'organisation des réseaux de collecte, la création de tanneries et de mégisseries modernes, l'encadrement et l'appui aux producteurs de cuirs et le renforcement des textes normatifs dans le domaine. L'objectif est d'atteindre la production de 4.2 millions de pièces de peaux et cuirs entre 2021-2025¹³.

Pour atteindre ces objectifs stratégiques, des projets seront initiés. Parmi lesquels l'on peut citer :

- Le Projet d'appui à la chaîne de production des viandes rouges de qualité à travers l'organisation et l'équipement de 09 marchés à bétail, construction et équipement de 05 abattoirs modernes, de 02 ateliers de transformation des viandes, encadrement et formation des bouchers ;
- Le Projet de valorisation des sous-produits de l'élevage : Organisation et encadrement des collecteurs de peaux, construction d'une usine de transformation des cuirs sur financement de la coopération espagnole.

3.3 La Stratégie de Développement du Secteur Privé (2015-2025)

Elle est construite autour des 5 priorités suivantes :

Axe 1 : Accélérer la croissance économique, améliorer la compétitivité de l'économie et réduire sa dépendance vis à vis des facteurs exogènes. Dans ce cadre, l'accent est mis sur : (i) le renforcement des réformes structurelles (y compris celles portant sur le développement du secteur privé) ; (ii) l'amélioration du climat des affaires ; (iii) le développement des infrastructures de soutien à la croissance ; et (iv) la valorisation des sources de la croissance ;

Axe 2 : Ancrer la croissance dans la sphère économique des pauvres à travers la promotion des secteurs qui profitent directement aux pauvres et leurs zones de concentration ;

Axe 3 : Développer les ressources humaines et favoriser l'accès aux infrastructures essentielles : éducation, formation, santé, eau potable, etc. ;

Axe 4 : Promouvoir un réel développement institutionnel appuyé sur une bonne gouvernance et sur la pleine participation de tous les acteurs ;

Axe 5 : Accorder une attention spécifique à la mise en œuvre en introduisant un Suivi Évaluation effectif et efficace.

¹³Ministère de l'Économie et des Finances, SCAPP (2016-2020).

4. DIAGNOSTIC DES FILIERES AVICOLES, PEAU ET CUIR

4.1 Diagnostic de la filière Peaux et cuirs

La filière peau et cuir est constituée par un ensemble de maillons, qui sont :

- Les éleveurs,
- Les services d'encadrement étatiques et les prestataires de soins vétérinaires autonomes,
- Les fabricants, importateurs et vendeurs d'aliments bétails et d'intrants vétérinaires,
- Les courtiers de bétails,
- Les transporteurs,
- Les Bouchers,
- Les collecteurs de peaux,
- Les transformateurs de peaux (tannage),
- Les artisans.

L'ensemble de ces acteurs interagissent pour donner une dynamique aux sous-secteurs peau et cuir. Selon leurs positionnements en aval ou en amont, les relations sont soit commerciale, soit de collaboration soit de régulation et d'encadrement, soit de prestation.

La bonne marche de l'ensemble des maillons ou sous filières est nécessaire pour obtenir une filière fonctionnelle. Tout dysfonctionnement sur un ou plusieurs maillons mettrait en mal la filière.

4.1.1 Description des maillons par acteur

A. Le Maillon des éleveurs

La Mauritanie est un pays d'élevage par excellence. Le cheptel connaît une croissance du nombre de têtes malgré les poches de sécheresse que l'on récence certaines années et qui mettent en péril la survie des grands troupeaux.

L'évolution du cheptel se caractérise comme suit :

Tableau 11 : Effectifs du cheptel en milliers de têtes

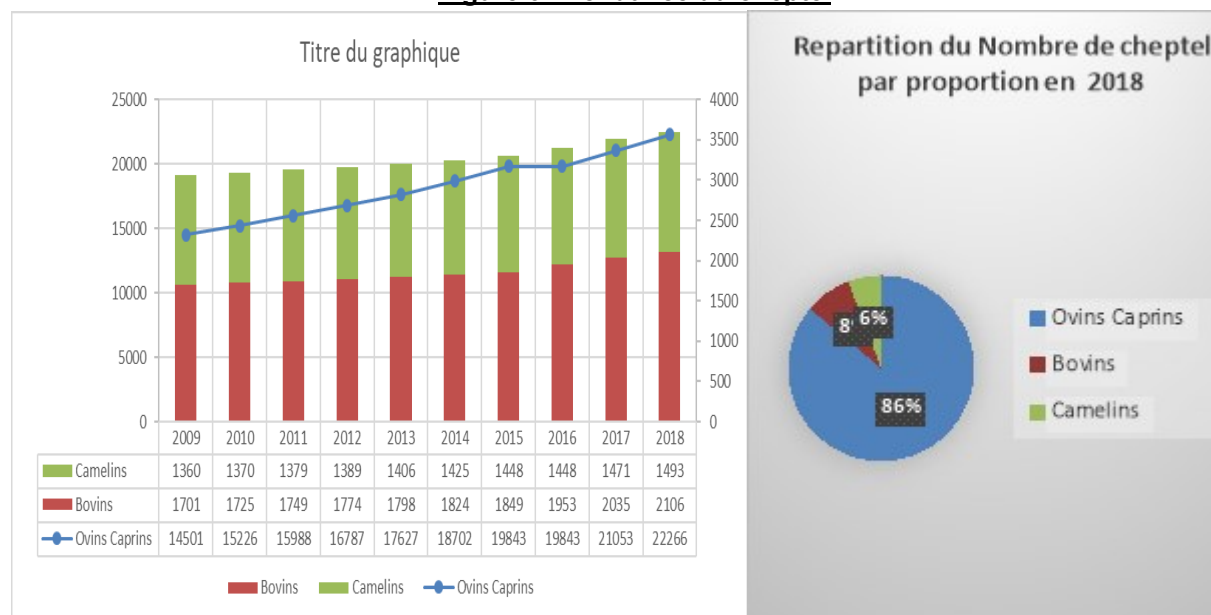
Année	Types de bétails		
	Bovins	Ovins Caprins	Camelins
2009	1701	14501	1360
2010	1725	15226	1370
2011	1749	15988	1379
2012	1774	16787	1389
2013	1798	17627	1406
2014	1824	18702	1425
2015	1849	19843	1448
2016	1953	19843	1448
2017	2035	21053	1471
2018	2106	22266	1493

Sources : Bulletins trimestriels des statistiques du 4e trimestre BCM

En 2018, les ovins et les caprins constituaient la majorité du cheptel soit 86% en 2018 ; suivi des bovins 8% et des camelins 5%. Le nombre total de cheptel a connu entre 2009 et 2018 une croissance d'environ 3.8%.

Le graphique et le diagramme ci-dessous illustrent les tendances du cheptel et les proportions entre le type de bétail :

Figure 6 : Tendance du cheptel



Sur le plan National, les éleveurs sont organisés en structure coopératives et faitières, il s'agit de :

- La Fédération des Agriculteurs et Éleveurs de Mauritanie (FAEM) ;
- Le Groupement National des Associations Pastorales (GNAP) ;
- La Fédération Nationale des Commerçants de Bétail (FNCB) ;
- La Fédération Nationale des Éleveurs de Mauritanie (FNEM).

En matière d'exportation et de commercialisation du bétail et de ses sous-produits la FNCB est impliquée de façon plus active. Elle est plus dynamique par rapport aux autres associations professionnelles dont la contrainte majeure à leur efficacité est relative au manque de moyens matériels et financiers. Quant à la Fédération Nationale des Commerçants de Bétail créée en 1993 à l'initiative des Pouvoirs Publics, son principal objet est l'organisation du commerce du bétail à Nouakchott où elle gère deux marchés, l'un à Tenweich pour le gros bétail et l'autre à El Mina pour les petits ruminants.

En général, ces fédérations souffrent d'un manque d'organisation, de structuration, d'informations commerciales sur les marchés terminaux et de statistiques fiables. Ces contraintes les empêchent d'être performantes et compétitives sur les marchés régionaux et internationaux.

Il est à noter que les éleveurs en général, n'accordent que peu d'importance à la valeur des peaux de leur bétail, car cela n'affecte pas leurs prix lors de la vente.

Il faut noter l'existence de plusieurs association ou groupements d'éleveurs à travers les wilayas de la Mauritanie. Ces associations et groupement régionaux pour certains affiliés aux fédérations Nationales citées plus haut.

B. Les services d'encadrement

Le Ministère du développement rural dispose de délégation dans chacune des wilayas de la Mauritanie. Ces délégations qui couvrent les Mouhghataa, disposent de techniciens dont la plupart sont issus de l'École Nationale de Formation et de Vulgarisation agricole (ENFVA) de KAEDI. Pour ce qui est des cadres, notamment les docteurs vétérinaires et ingénieurs zootechniciens, la majorité a été formée à l'extérieur soit au Maroc ; au Sénégal, en Tunisie ; en France, au États Unie, en Syrie, en Iraq, en Égypte, etc.

Le Ministère du développement rural, en dehors du cabinet du Ministre et du secrétariat général est composé de directions centrales que sont :

- Direction des Stratégies, de la Coopération et du Suivi-évaluation ;
- Direction des Statistiques et des systèmes d'Informations agropastorales ;
- Direction de Développement des Filières et du Conseil Agricole ;
- Direction de Développement des Filières Animales et du pastoralisme ;

- Direction de l'Aménagement Rural ;
- Direction des Services Vétérinaires ;
- Direction des Affaires Administratives et Financières ;

Pour ce qui est de l'élevage, les deux directions centrales qui sont en charge du développement de ce secteur sont :

- La Direction de Développement des Filières Animales et du pastoralisme et
- La Direction des Services Vétérinaires.

a) Direction de Développement des Filières Animales et du pastoralisme

La Direction du Développement des Filières Animales et du Pastoralisme est dirigée par un Directeur, assisté par un Directeur adjoint. Elle comprend trois services :

- Service Production, Transformation et Commercialisation ;
- Service du Développement des Ressources Pastorales ;
- Service des Organisations Professionnelles.

La Direction est chargée de coordonner la mise en œuvre des politiques, des programmes, des projets et des mesures permettant le développement de la production animale. Cela se décline comme suit :

- Suivre l'évolution et le développement des productions animales ;
- Mettre en œuvre les actions permettant d'améliorer la connaissance des systèmes de production et la structure des prix des produits d'origine animale ;
- Promouvoir le développement des filières animales ;
- Orienter la politique industrielle et agro-alimentaire en matière de production animale ;
- Promouvoir la politique d'utilisation rationnelle des pâturages naturels et des aménagements pastoraux ;
- Élaborer et concevoir avec les acteurs les initiatives de protection et de régénération des espaces pastoraux ;
- Participer à l'élaboration de textes législatifs et réglementaires visant l'exploitation de l'espace pastoral ;
- Promouvoir l'exploitation des infrastructures de l'élevage.
- Organiser les producteurs et de leur fournir des services efficaces d'encadrement et de vulgarisation.

Force est de constater que le service d'appui technique est restreint, compte tenu du nombre très réduit des techniciens vétérinaires sur le terrain. Certaines initiatives sont prises par des organisations non gouvernementales pour la formation d'Auxiliaires vétérinaires. Le CICR de Mauritanie a formé par exemple dans la Moughataa de BASSIKOUNOU dans le Hdh El Chargui, une quarantaine d'auxiliaires vétérinaires pour soutenir les campagnes de vaccination et la veille sanitaire dans les villages.

b) La Direction des Services Vétérinaires.

La Direction des Services Vétérinaires est dirigée par un Directeur, assisté par un Directeur adjoint.

Elle comprend trois services :

- Service Santé Animale ; (Division Prophylaxie ; Division Epidémiosurveillance) ;
- Service Pharmacie ; (La division Réglementation des Médicaments et Produits Vétérinaires, La division Contrôle Qualité des Médicaments et Produits Vétérinaires) ;
- Service Santé publique vétérinaire (Division Réglementation sanitaire ; Division Inspection sanitaire.).

La Direction des Services Vétérinaires est chargée de coordonner l'ensemble des activités publiques et privées tendant à l'amélioration de la santé animale, de la qualité, de la sécurité sanitaire des denrées d'origine animale et des produits vétérinaires. Cette Direction est donc chargée de :

- Élaborer et veiller à l'application des textes réglementaires relatives à la lutte contre les maladies animales et la protection de la santé publique vétérinaire ;
- Coordonner la mise en œuvre des actions de prophylaxie et lutte contre les maladies du bétail et les épizooties ;
- Assurer la surveillance épidémiologique et la prévention des maladies animales et des zoonoses,
- Assurer et superviser les actions de contrôle de la qualité et d'inspection vétérinaire et autoriser la mise sur le marché des produits à usage vétérinaire (médicaments, vaccins) ;
- Organiser la profession vétérinaire ;
- Assurer la coordination avec les organisations internationales spécialisées dans le domaine de la santé animale ;
- Élaborer en collaboration avec les autres parties prenantes, les normes d'hygiène et de salubrité des produits d'origine animale et leurs conditions de préparation, de distribution et de stockage,
- Assurer le contrôle sanitaire et la veille réglementaire en matière de commerce international des produits d'origine animale,
- Mettre en œuvre l'hygiène publique vétérinaire au niveau de toute la chaîne de préparation, de production, de transport, de distribution et de transformation des denrées d'origine animale ;
- Promouvoir l'intégration des organisations professionnelles dans le dispositif national de santé animale ;

La Direction des Services Vétérinaires est dirigée par un Directeur, assisté par un Directeur adjoint.

Elle comprend trois services :

- Service Santé Animale ;
- Service Pharmacie ;
- Service Santé publique vétérinaire ;

C.Les Fabricants, importateurs et vendeurs d'aliment et d'intrants vétérinaires

Il s'agit en particulier de :

- La centrale d'approvisionnement en intrants d'élevage (CAIE) dont l'objectif est d'assurer l'approvisionnement des éleveurs en intrant avec le maximum d'efficacité et d'une gestion commerciale rentable¹⁴. Elle a été mise en place en 1994 avec un capital de 50 millions MRO. Elle est dirigée par un Directeur et est sous tutelle du ministre du développement rural
- Les pharmacies et cliniques vétérinaires : assez nombreuses à travers le pays, notamment à côté du marché capital.
- Les auxiliaires vétérinaires, formés et dotés de pharmacies vétérinaires, ils peuvent offrir des services de proximité aux éleveurs.
- Les fabricants d'aliment bétail, dont la plus importante société est Grand Moulin de Mauritanie, qui s'appuie sur un réseau de distributeurs à travers le territoire mauritanien. Certains commerçants importent également des tourteaux d'arachide ou de coton du Sénégal voisin pour la vente auprès des éleveurs. Le tableau ci-dessous indique les produits disponibles et les prix indicatifs.

Tableau 12 : Les prix et des produits disponibles pour les éleveurs

Description	Prix Unitaire en MRU	Observations
Blouse blanches manche courte	200	
pulvérisateur 2 L	250	
Boîte de gangs blancs pour vétérinaire	275	
Glacière 8 L	900	
Paquet de Masques	385	
Seringue 20 MI réutilisable	70	

¹⁴ Décret N° 94/065 du 25 juillet 1994.

Description	Prix Unitaire en MRU	Observations
Seringue automatique 30 ml	2600	
Seringue S/C/IM/IV	100	
Trousse pour une petite chirurgie animale	1600	
Multivitaminé flacon 100 ml	300	
Paquet Ivomec antiparasitaire flacon de 50 ml	600	
Sachet Trypamidum 125 mg	100	
Albensazol 300mg (50 bolus)	350	
Albendazol 2500mg (50 bolus)	900	
Oximic injectable antibiotique et anti inflammatoire 100ml 20%	350	
Aliment Bétail Tourteau (Rakal sac de 50 KG)	475	Grand Moulin est le producteur mais commercialise à travers les grossistes du groupe
Mangeoires (demi-baril avec pieds stabilisation)	450	
Pierre à lécher	175	

Source : Clinique et Pharmacies vétérinaires à Nouakchott

D.Les courtiers

Les courtiers peuvent être regroupés en plusieurs catégories :

a) Les intermédiaires de vente du bétail

Leur fonction première est de mettre en contact l'acheteur et le vendeur de bétail ; l'intermédiaire de vente doit par ailleurs :

- Assurer l'hébergement et l'entretien du vendeur et de son animal ;
- Offrir ses conseils au vendeur lors de la négociation des prix ;
- Se porter garant pour tout animal vendu et en cas de vol, rechercher le vendeur ;
- Offrir sa caution morale pour toute transaction faite à crédit ;
- Apporter un appui à l'administration pour la perception des taxes ;

Ils sont dotés d'une très bonne connaissance du marché acquis au cours de longues années d'apprentissage et d'activités, les intermédiaires constituent une véritable plaque tournante dans les circuits de commercialisation du bétail. Ils sont donc considérés comme « un mal nécessaire » par de nombreux intervenants, notamment par certains éleveurs qui les accusent de complicité avec les acheteurs.

b) Les commerçants de bétail

Les plus petits achètent les animaux pour les revendre sur place ou sur d'autres marchés domestiques ; les plus grands font de l'exportation leur activité principale, la vente sur les marchés domestiques n'étant qu'occasionnelle. Les commerçants de bétail ont une grande connaissance des animaux et des marchés dans lesquels ils opèrent.

La perspective de gains importants et rapides serait à l'origine de la ruée vers la profession de commerçant de bétail ; mais les désillusions sont nombreuses et rapides pour les nouveaux venus sans grande expérience.

Tableau 13 : Les principaux marchés de bétail par Wilaya

Marchés à bétail	Fréquence et jour d'animation	Position géographique
Abdel Bagrou	hebdomadaire (jeudi)	140 km Sud Néma
Fassala Néré,	hebdomadaire (lundi)	65 km Sud Bassiknou
Bousteila	hebdomadaire (mercredi)	80 km Sud Timbédra
Timbédra	Quotidien	140 km ouest de Néma
Med Bougou	hebdomadaire (dimanche)	143 km sud Aïoun
Néma,	quotidien	
Kiffa,	. quotidien	
Nouakchott, (El Mina et Tinwoïch)	quotidien	
Djigueni,	hebdomadaire (Vendredi)	90 km de Timbedre
Aïoun,	quotidien	
Bangou,	hebdomadaire (Mercredi)	65 Km de Mèma
Kervi	hebdomadaire (Jeudi)	
Tintane	quotidien	
Sélibaby,	Quotidian	
Aleg,	quotidien	
Kaédi,	quotidien	
Rosso	quotidien	

c) Les convoyeurs de bétail

Ils conduisent les animaux soit des marchés de collecte aux marchés de regroupement, de consommation ou des marchés domestiques de regroupement aux marchés frontaliers ; les convoyeurs opèrent à pied ou dans les véhicules ; le convoyage à pied reste encore dominant. Il est à noter que beaucoup de commerçants de bétail (y compris parmi les plus grands) ont fait leurs premiers pas comme convoyeurs.

d) Les transporteurs

Le recours au transport en camions a connu un certain développement au cours des dernières années ; L'insuffisance du fret et la forte concurrence limitent l'influence des transporteurs qui sont organisés en syndicat.

Les bouchers et Chevillards

Les chevillards sont les bouchers grossistes qui ravitaillent les bouchers détaillants ; les bouchers détaillants vendent de la viande fraîche ou grillée ; certains sont fournis par les grossistes, d'autres procèdent à l'abattage des animaux qu'ils ont achetés sur fonds propres. Les tripiers assurent le traitement et la vente des abats soit en gros soit en détail.

En Mauritanie, regroupés en fédérations (FNCBM), ils opèrent dans les abattoirs, et ont conscience du potentiel de ce secteur bien que la valeur marchande de la peau ne représente pas pour l'instant une de leurs principales préoccupations. La Fédération Nationale Corporative des Bouchers de Mauritanie (FNCBM) compte 1314 bouchers membres rien que sur Nouakchott dont 247 sont inscrit auprès de la Société des Abattoirs de Nouakchott (SAN) pour remplir éventuellement le rôle de bouchers. La FNCBM regroupe l'ensemble des associations des bouchers de Mauritanie.

Les bouchers opèrent en principe au niveau des abattoirs, gérés en général par les municipalités. Parmi ces abattoirs, il faut distinguer la Société des Abattoirs de Nouakchott (SAN), société d'économie mixte, qui exploite par délégation du MAE le seul abattoir « moderne » du pays.

Les dépeceurs Sont les propriétaires des peaux et ont la possibilité d'améliorer leur valeur marchande (meilleure découpe, conservation des peaux). Les dépeceurs reçoivent les peaux comme paiement partiel pour leurs activités dans les abattoirs.

Comme indiqué plus haut, la distance entre l'abattoir et le centre-ville, le temps mis pour le contrôle sanitaire et sur la ligne d'abatage, les difficultés de transports entre les lieux de vente et l'abattoir y compris les taxes d'abatage, sont des motifs évoqués par certains bouchers pour justifier les abatages à domicile et hors abattoir.

L'abattoir de Nouakchott

La Société des Abattoirs de Nouakchott (SAN), a été créé par le décret N° 97-059 du 12 juin 1997. Elle a pour mission, la conception, la réalisation, l'exploitation et la gestion des abattoirs et aires d'abattage au niveau de Nouakchott, en observant les règles d'hygiènes et de salubrité.

L'abattoir de Tenweich appartient à l'État Mauritanien qui détient 70,60% du capital. Le reliquat du capital, soit 29,40% devrait être libéré en numéraire et ouvert aux collègues d'actionnaires.

La SAN, est prestataire de service, elle reçoit les animaux vivants et les livres après les avoir abattus et dépecés, sous forme de viandes aux bouchers, qui sont responsables du transport et de la commercialisation. Les animaux sont inspectés sur pieds, et après le dépeçage, par les agents des services vétérinaires désignés à cet effet par la

Délégation Régionale du Ministère de l'Élevage de Nouakchott, ils exécutent une mission régalienne de l'État. La SAN, fonctionne sur ses propres fonds, issus des recettes des taxes d'abattage.

Pour accomplir sa mission la SAN ne dispose que d'un seul abattoir à Nouakchott, pour les grands ruminants celui de Tenweich, qui fonctionne aujourd'hui à plus de 200% de sa capacité prévisionnelle estimée à 90 grands ruminants seulement ; et d'un espace d'abattage pour les petits ruminants à El mina.

Les taxes appliquées actuellement sont : de 170 MRU/tête de camelin ; 200 MRU /tête de bovin et 20 MRU /tête d'Ovin caprin, La SAN, emploie une centaine de personne toutes catégories confondues (cadres, agents, dépeceurs, identificateurs manœuvres et ouvriers). Le tableau ci-dessous indique les statistiques des abattoirs de Nouakchott (**Tenweiche et El Mina**) sur le 1er trimestre 2020 :

Tableau 14 : Les statistiques des abattoirs de Nouakchott sur le 1^{er} trimestre 2020

Date	Petits ruminants			Grands ruminants		
	Ovins	caprins	Total	Bovins	Camelins	Total
Janvier	5454	3645	9099	7464	3903	11367
Février	4746	5314	10060	6426	3786	10212
Mars	4700	2792	7492	6620	4193	10813

Source : Délégation régionale/ mdr /Nouakchott

L'abattoir de Nouakchott a vu ses capacités augmenté suite à la réhabilitation au travers du « Programme d'Appui au Commerce et au Secteur Privé PACSEP », suivant la convention N° CRIS FED 2010-023-387. Ce programme a opéré un agrandissement de l'aire d'abattage ; amélioré la disponibilité d'eau potable et la mise à la norme des systèmes de gestion des déchets et résidus issus de l'abattage. Aussi, deux chaines de dépeçage mécanique pour les gros ruminants et les petits ruminants ont été installées.

Les collecteurs de peaux

L'essentiel des abattages du gros bétail étant réalisé dans les abattoirs, c'est à ce niveau que s'effectue la collecte. Elle est réalisée le plus souvent directement par les acheteurs, qu'il s'agisse d'exportation en containers ou par camion pour des acheteurs de la sous-région. En province, ce sont des collecteurs souvent indépendants, travaillant pour les exportateurs, qui rassemblent les peaux. Pour ce qui concerne les petits ruminants (ovins, caprins) ces collecteurs assurent l'approvisionnement des tanneries.

Les collecteurs de peaux sont organisés autour de l'Association des Collecteurs et Promoteurs de Peaux et Cuirs en Mauritanie en abrégé ACPPCM. En effet cette

association nationale des collecteurs de peaux et cuir a été reconnue le 08 Juillet 2014 /MIDEC et regroupe les associations et collecteurs individuels de la ville de Nouakchott et des centres de collecte à l'intérieur du Pays.

Les tanneurs

a) Le tannage traditionnel par les Coopératives féminines

Ils existent à Nouakchott quelques points de tannage traditionnel effectué par les coopératives féminines qui s'approvisionnent en peaux brutes auprès des bouchers et des dibiteries de la ville. La procédure et les techniques sont traditionnelles et n'utilisent pas de produits chimiques.

À Nouakchott, l'on rencontre quelques coopératives reconnues ou informelles depuis des décennies travaillant dans le tannage traditionnel de la peau.

La Coopérative **MEN JEDE WOJEDE** pour le tannage installé dans la zone industrielle d'El Mina, Wilaya de Nouakchott sud est la plus connue et la plus ancienne à Nouakchott. En effet la coopérative MEN JEDE WOJEDE, forte de 45 membres dont 7 hommes existent depuis l'année 1970.

Les activités de la coopérative s'articulent exclusivement sur la collecte des peaux des petits ruminants et grand ruminants en utilisant certains outils de travail afin de pouvoir créer un produit semi-fini et le revendre à des clients sur le marché local.

Cette tannerie traditionnelle dispose d'un site et des installations très vétustes qui demandent à être améliorées comme l'on peut le constater sur les images ci-dessous :



Sources : photos de visites de l'équipe Coopi en Avril 2020

- Les étapes du tannage traditionnel

Les différentes étapes du tannage artisanal sont les suivantes :

Étape 1 : elle consiste à plonger les peaux dans un bain contenant de l'eau, de la chaux éteinte durant 3 jours environ.

Étape 2 : Les peaux sont ensuite essorées, puis les poils sont enlevés manuellement (épilage) à l'aide d'un couteau à ébourrer non tranchant. Les peaux sont ensuite rincées à l'eau ;

Étape 3 : bain contenant de l'eau, les peaux et des fientes de volailles. La durée du bain est d'environ 2 jours. Les peaux sont ensuite retirées et essorées à la main ;

Étape 4 : bain contenant de l'eau, les peaux et des grains d'acacias, durée 0,5 à 1,5 jours ;

Étape 5 : essorage des peaux, puis écharnage à l'aide d'un couteau à écharnage tranchant à 2 manches.

Étape 6 (non dans tous les sites) : bain contenant de l'eau, les peaux, du sel et des sons de céréales, durée d'une heure environ. Ce bain permet de blanchir les peaux foncées, et de les assouplir

Étape 7 : Séchage. Rinçage à l'eau, puis séchage au soleil (au sol, suspendus ou posés sur un mur ou une branche)

La durée du cycle est d'environ 7 jours, plus si on ajoute un autre bain de tannage aux grains d'acacias pour éliminer des odeurs persistantes.

Les **outils** et **équipements** utilisés sont simples et rudimentaires, et se résument généralement à :

- Un **réipient** pour effectuer les bains de peaux : ce réipient, selon les cas, est une fosse réalisée à même la terre, une jarre en poterie ou actuellement des semi-futs métalliques ;
- Un **couteau à ébourrer** non tranchant à deux manches ;
- Un **couteau à écharner** tranchant à deux manches.

La qualité du cuir obtenue (ovins et caprins) est généralement mitigée. La peau n'est pas régulière, et présente des coutelures et du fleurage, l'épaisseur n'est pas régulière, et le cuir n'est pas souple. Il y a une persistance de fortes odeurs, et cela gêne

beaucoup les maroquiniers, qui sont obligés de procéder à un tannage complémentaire du cuir.

Les tanneurs font une marge assez intéressante malgré la difficulté de la tâche. Les peaux tannées sont vendues dans les marchés locaux. Les principaux clients des tanneurs locaux sont :

- Les agriculteurs et éleveurs, pour fabriquer les gourdes, les harnachements et les articles d'ornement des chameaux, les sacs pour transporter les céréales, etc.
- Les cordonniers maroquiniers, les artisans, pour fabriquer divers articles d'usage courant (amulettes, des étuis pour couteaux, sandales, les gourdes, les harnachements et les articles d'ornement des chameaux, les sacs pour transporter les céréales, etc.) ou alors des articles d'artisanat (sacs, coussins, cartables, étui pour coran, etc.)

- Analyse économique d'un cycle d'activité de la coopérative MEN JEDE WOJEDE

Cette coopérative a une capacité mensuelle de traitement comme suit :

Tableau 15 : Analyse de la rentabilité de l'activité de tannage traditionnel

	Quantités	Prix unitaire en MRU	Cout total	prix de vente unitaire		Total Ventes
Peau de petits ruminants	300	40	12.000	100		30.000
Peau de gros ruminants	300	600	180.000	1.600		480.000
Poudre acacia en Kg	500	50	25.000			
Chaux éteinte en kg	50	200	10.000			
Filante d'oiseaux en kg	500	4	2.000			
Sel de Mer en kg	75	90	6.750			
Barrique d'Eau de robinet	26	30	780			
Transports	1	1.000	1.000			
Location de magasins de stockage/mois	4	4000	16.000			
main d'œuvre occasionnel	10	5.000	50.000			
Diverses charges	1	10.000	10.000			
Total			313.530			510.000
Bénéfice par cycle				196.470 MRU		

Il ressort clairement que cette coopérative est leader sur le maillon du tannage traditionnel et est déjà en contact avec les acteurs de la cordonnerie et les artisans au travers des 4 boutiques réparties sur 02 marchés de la ville de Nouakchott à savoir le

marché Mosquée Maroc et le marché du 6^e. La coopérative est également sollicitée directement par les artisans et les cordonniers.

b) Le tannage Industriel

Le secteur du tannage moderne est composé de 6 sociétés, regroupées sous forme de fédération : la Fédération Nationale de l'Industrie des Peaux (FNIP) Mauritanie. Les tanneries ont les caractéristiques suivantes :

Tableau 16 : Capacité de production des tanneries industrielles

	Date de création	Capacité de production		
		Vaches / semaine	Camelins/semaine	Moutons et chèvres / jour
Grande tannerie de Mauritanie	2002	350	350	1000
Grande boucherie Mauritanienne AKID	1994	1500	31200	3000
West Africa (chinois)	2018	NA	NA	NA
Groupe Awaa international (Turque)	2010	400	400	1600
Société Mauritanienne de Production de Peau et Cuir	2002	500	500	2000
Ets Mohamed Lehbib Commerciale	2016	350	350	1000

Aucune des 6 tanneries ne va jusqu'au stade de production de peaux tannées finies. Deux types de produits semi finis sont exploitées :

- Le Wet Blue ;
- Le Picklés.

Avant la crise du Covid et jusqu'en 2018 les 06 tanneries offraient près de 300 emplois à temps plein. Toutefois à partir de 2017 les tanneries ont été affrontées à la concurrence des exportateurs de peaux brutes salées ou fumées au feu, vers des destinations comme le Sénégal, le Mali, le Ghana, le Nigeria, la cote d'ivoire. Les peaux de gros ruminants traitées aux feux et brutes sont soit utilisées pour la consommation humaine au Ghana et au Nigeria soit pour la tannerie pour ce qui est des peaux brutes pour les tanneries de ces pays.

Afin d'atténuer l'effet de cette concurrence, le gouvernement Mauritanien a adopté une taxe à l'exportation de peau brute non tannée, afin de décourager les grossistes exportateurs de peaux brutes.

Les tanneries s'approvisionnent auprès des collecteurs et promoteurs de peaux notamment l'Association Nationale des Collecteurs et Promoteurs de peau et Cuirs, avec laquelle les tanneries fixent le prix de la peau brute à la livraison à l'usine. Cette année 2020 ; le prix à l'achat par les tanneries était comme suit :

- 35 MRU pour les ovins,
- 20 MRU pour les caprins.

Les tanneries ne sont pas intéressées par les gros ruminants. Ces peaux sont vendues pour l'exportation en brute et le prix gravite autour de 150 MRU.

- Les étapes du tannage Industriel¹⁵

Les principales opérations en tannage industriel sont les suivantes :

➤ Les travaux de rivière

Les opérations de rivières comprennent :

- Trempe ou reverdissage : C'est la première opération effectuée en tannerie. Cette opération permet à la peau de récupérer l'eau qu'elle a perdue au cours de la conservation, et d'éliminer les impuretés, souillures, etc.
- Les peaux sont traitées dans des cuves ou des appareils à agitation (foulon) remplis d'eau. La durée varie de 1 à 1,5 jours pour les peaux salées, et jusqu'à 4 jours pour les eaux séchées.
- Épilage et Pelanage : Ces deux opérations se font généralement de façon simultanée. L'épilage permet d'éliminer ou de faciliter l'élimination de l'épiderme et des poils. Le pelanage est une action chimique sur le derme, provoquant une légère dégradation des fibres. Cette dégradation améliore la réactivité du collagène avec les matières tannantes et influence donc sur les propriétés physiques du cuir. L'intensité de cette dégradation augmente la souplesse du cuir
- Ébourrage : c'est une opération mécanique qui élimine l'épiderme et les poils relâchés ou dégradés par le pelain.
- Écharnage : C'est une opération mécanique qui permet d'éliminer le tissu sous-cutané, effectuée à l'aide d'une machine appelée écharneuse.
- À la fin des travaux de rivière, il ne reste de la peau que le derme, appelé « peau en tripe »

¹⁵ Source : FNIP (Fédération Nationale de l'Industrie des peaux)

➤ Les travaux avant Tannage

Ces travaux préparent la « peau en tripe » au tannage. Les différentes opérations et leurs buts sont les suivantes :

- Déchaulage : C'est une opération chimique permettant de neutraliser l'alcalinité de la peau. Elle permet d'éliminer les produits alcalins qui sont combinés au collagène, et de ramener la peau à son minimum de gonflement. Les produits chimiques utilisés sont : i) Soit des acides faibles (acétique, lactique) ; ii) Soit des sels d'ammonium (Sulfate d'ammonium, chlorure d'ammonium) ; iii) Soit des sels d'acides (Bisulfites de Sodium, métabisulfite de Sodium).
- Confitage : Pour certaines catégories de peaux, le déchaulage est accompagné d'un confitage. C'est une action biochimique permettant d'éliminer les résidus kératiniques et de dégrader les fibres élastiques. Elle est effectuée à l'aide de produits enzymatiques (confits) ;
- Dégraissage : c'est une opération consistant à éliminer les matières grasses situées à l'intérieur de la peau. Cette opération s'applique aux peaux très grasses (peaux de moutons) ;
- Pickelage : Cette opération a pour but d'acidifier la peau uniformément, en vue de la préparer au tannage chimique. Elle est effectuée à l'aide d'acide fort, en présence de sel pour éviter un gonflement acide.

➤ Le tannage

Le tannage consiste à traiter la « peau en tripe » par des tannins ou matières tannantes pour la transformation en cuir. Il s'agit d'une fixation chimique du produit tannant dans le derme, permettant de former un composé imputrescible et irréversible.

Les produits de tannage sont nombreux et de nature diverse, que l'on peut classer en trois groupes : Tanins végétaux, tanins minéraux et produits organiques.

- Les tanins végétaux sont des produits localisés (bois, écorce, grains, feuilles racines) dans les plantes : chêne, mimosa, acacias, quebracho, etc.
- Les tanins minéraux sont essentiellement des sels : Sulfate de chrome, l'alun, sulfate de zirconium, sulfate ferrique. Le produit le plus couramment utilisé est le sulfate de chrome, appliqué industriellement depuis 1900.
- Produits organiques :

Les opérations de tannage ont lieu dans des cuves agitées (foulons, coudreuses).

À ce stade, le cuir prend une forme de commercialisation que l'on appelle le « wet-blue » ou le cuir en bleu, en raison de sa coloration bleue.

Les tanneries de la Mauritanie restent à cette étape et ne continuent pas avec les étapes de finition.

La différence des étapes entre la méthode traditionnelle et celle moderne de tannage se présente comme suit :

Tableau 17 : Comparaison des méthodes traditionnelles et celles modernes de tannage

TANNAGE INDUSTRIEL		TANNAGE ARTISANALE		
		OPERATION		PRODUIT
RIVIERE	TREMPE	X	1 ^{er} bain	Chaux éteinte, CENDRES
	EPILAGE ET PELANAGE			
	EBOURRAGE	X	manuel	
	ECHARNAGE			
AVANT TANNAGE	DECHAULAGE	X	2 ^{ème} bain	FIENTES D'OISEAUX
	CONFITAGE			
	DEGRAISSAGE			
	PICKELAGE			
TANNAGE	TANNAGE	X	3 ^{ème} bain	GRAINS D'ACACIAS MOULUS
			Écharnage	
TEINTURE	RETANNAGE			
	TEINTURE			
	NOURRITURE	X	4 ^{ème} bain	SELS, HUILE végétale (D'ARACHIDE, etc.), SON DE CEREALES

Source : Cadre d'analyse contextualisé par l'étude diagnostique

Les artisans

La ville de Nouakchott abrite plusieurs types d'artisans des peaux et cuirs. Les coopératives féminines artisanales sont les plus nombreuses. Selon nos enquêtes de référencement auprès des Communes ; de la Direction de la promotion féminine, de la Direction de l'artisanat et des métiers du Ministère en charge de l'artisanat, ils existent plus de 200 Coopératives féminines avec un nombre moyen de 10 à 15 membres ce qui fait un nombre de près de 3.000 personnes. Toutefois la majorité de ces coopératives ne sont pas fonctionnelles. L'on retrouve très souvent une poignée de membres souvent même un individu qui continue l'activité sans la présence des autres membres

La foire du 6^e à Nouakchott, est le centre par excellence de promotion de l'artisanat, on y trouve plusieurs coopératives artisanales de peau et cuir, mais aussi de bronze et autre objet d'art

La galerie « Antiquité Jades ».

Cette galerie expose les produits artisanaux de plusieurs coopératives féminines à la fois de Nouakchott mais aussi de l'intérieur du Pays.

Certaines galeries existent, telle que la galerie ZEINAR, dirigée par la portugaise Isabel Fiadeiro. Cette galerie fait de la promotion des produits artisanaux à travers des expositions ventes dans son enceinte et organise souvent des expositions publiques au centre culturel Français et autres lieux de vernissage.

Aux titres des artisans, nous avons également les cordonniers qui fabriquent des chaussures et des objets utilitaires comme les ceintures, les sacs, les cartables entièrement en peaux et cuirs. En 2019 le Ministère de l'artisanat de Mauritanie organisa un concours de meilleurs artisans et parmi les lauréats, nous avons la Société Dramé et fils, qui est un atelier de fabrication de chaussures connu depuis une trentaine d'années à Nouakchott. Sur les différents marchés nous avons également des cordonniers qui fabriquent des chaussures, des ceintures et des objets utilitaires. Les cinq meilleurs cordonniers artisans sélectionnés par le Ministère de l'artisanat à l'issue du concours sont installés en individuel pour la plupart dans le marché clinique où ils vendent les produits issus de leurs ateliers.

Un marché du produit du cuir existe en Mauritanie et principalement à Nouakchott. Le tableau suivant indique les articles en cuir importés par la Mauritanie ces dernières années :

Tableau 18 : Importation de Produits manufacturés à base de cuir (en \$ USA)

Produits manufacturés à base de cuir	2015	2016	2017	2018	2019
Ouvrages en cuir ; articles de bourrellerie ou de sellerie ; articles de voyage, sacs à main et contenants similaires ; ouvrages divers en cuir	1 778 000	1 708 000	2 066 000	3 960 000	14 258 000

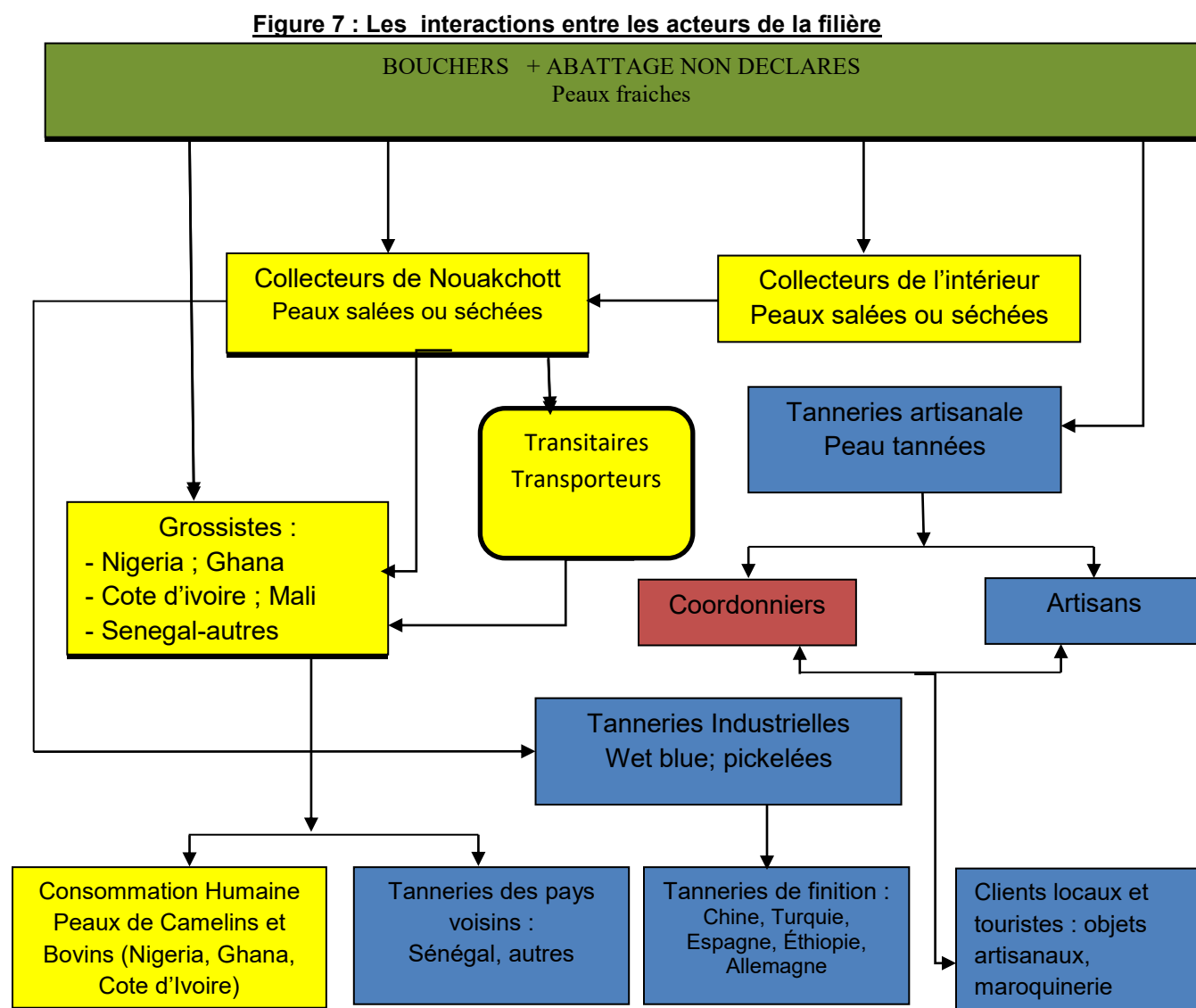
Source : www.trademap.org

La Mauritanie a importé en moyenne pour quatre millions sept cent cinquante-cinq mille dollars américain (4 755 000 \$) de produits à base de cuir sur les 5 dernières années. La connaissance des articles importés et le renforcement de capacité des artisans pour répondre à une partie de cette demande permettrait la création de milliers d'emplois et de gain en devise, améliorant ainsi la compétitivité de l'économie Mauritanienne.

4.1.2 Interaction entre les acteurs de la filière peaux et cuirs

Les acteurs sont en interaction et certains prestataires de services sont utiles même s'ils ne font pas partie prenantes des maillons de la filière. Ce sont essentiellement les prestataires tels les transitaires. Les transporteurs, sont parties prenantes des maillons des filières. L'importance de la tannerie traditionnelle se justifie du fait que c'est le maillon qui approvisionne les acteurs locaux pour la confection de la maroquinerie, chaussures et autres objets d'arts. Les tanneries industrielles sont orientées vers l'exportation des wet blue et pickelées. Les acteurs intéressés par les gros ruminants vers les pays comme le Nigeria ou le Ghana s'appuient sur un réseau de collecteurs

soigneusement sélectionnés et qui reçoivent des préfinancements. La figure ci-dessous schématise les interactions entre les acteurs de la filière :



4.1.3 La commercialisation des peaux et cuirs

Les statistiques officielles des productions de peaux et cuirs en Mauritanie montrent un grand potentiel, dont la valorisation reste faible.

Le tableau suivant présente le volume de production de sous-produits (Peaux) :

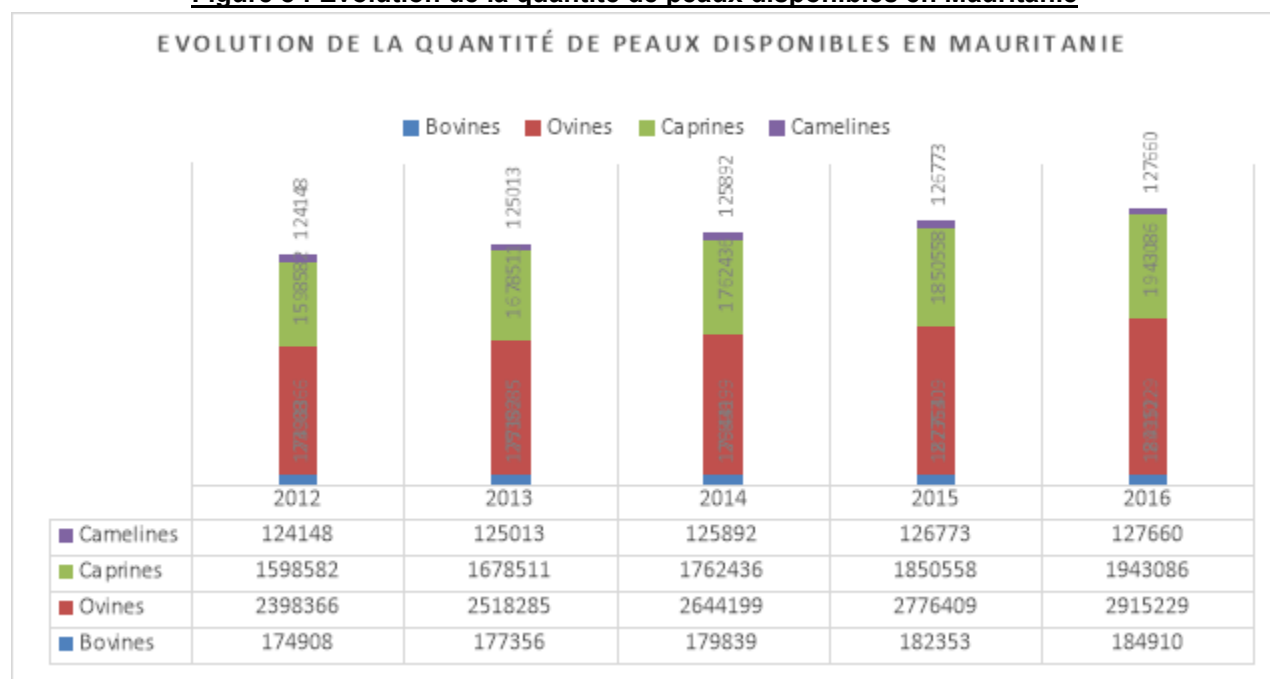
Tableau 19: Production de peaux

	2012	2013	2014	2015	2016
Bovines	174,908	177,356	179,839	182,353	184,910
Ovines	2,398,366	2,518,285	2,644,199	2,776,409	2,915,229
Caprines	1,598,582	1,678,511	1,762,436	1,850,558	1,943,086
Camelines	124,148	125,013	125,892	126,773	127,660

Source : Ministère de l'élevage 2017.

Les chiffres montrent que la principale production de peaux vient des petits ruminants, ovins et caprins.

Comme l'indique le graphique ci-dessous, la production totale de peau en Mauritanie connaît une croissance annuelle tirée par les peaux d'ovins et de caprins puis de bovins et de camelines.

Figure 8 : Évolution de la quantité de peaux disponibles en Mauritanie

4.1.4 Les exportations de peaux

L'on constate ces dernières années un important mouvement d'exportation des peaux de grands bétails (bovins et caméliens) sous une forme brute, vers les marchés de la sous-région comme l'indique le tableau ci-dessous :

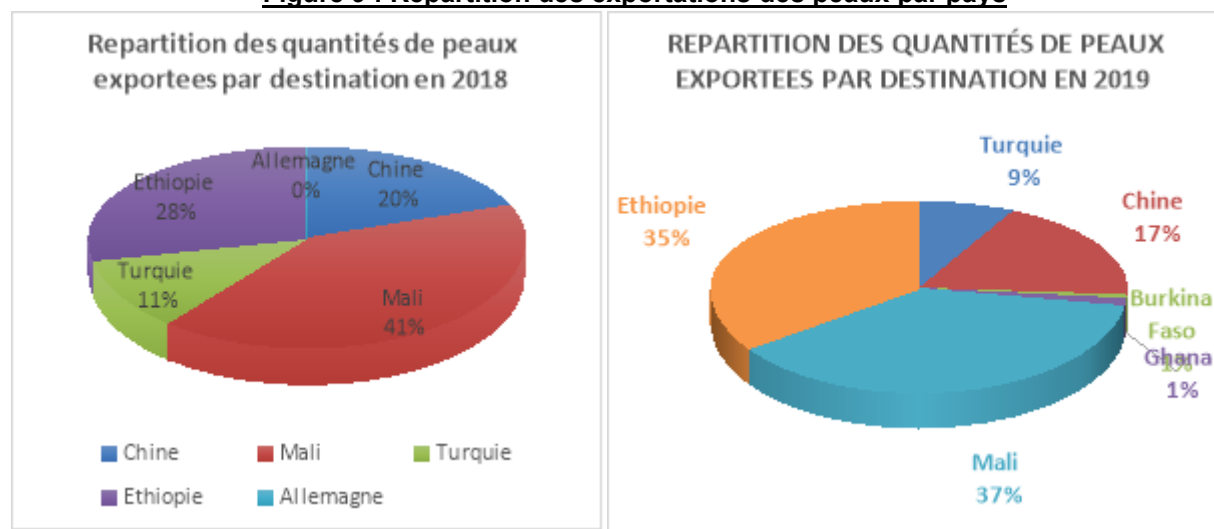
Tableau 20 : Exportations des peaux et Cuirs (2018 - 2019)

2018			
Libellé	Pays de destination	Valeur en MRU	Poids en Kg
Cuirs et peaux bruts d'un poids unitaire excédant 16K	Chine	4 946 387	247 500
Autres peaux brutes	Mali	14 199 200	795 780
Autres peaux brutes	Turquie	850 200	18 000
Autres cuirs et peaux tannes ou en croute	Chine	1 548 471	105 700
Autres cuirs et peaux tannes ou en croute	Ethiopie	7 829 240	548 150
Peaux épilées d'ovins à pretannage végétal à l'état humide	Turquie	1 715 520	36 000
Peaux épilées de caprins autrement pretanees à l'état sec	Chine	631 710	35 650
Peaux épilées de caprins autrement pretanees à l'état sec	Turquie	2 950 000	156 100
Autres peaux épilées après tannage à l'état humide	Allemagne	600	4
		34 671 328	1 942 884
2019			
Cuirs et peaux bruts entiers poids unitaire sec 10K	Turquie	80 000	1 000
Cuirs et peaux bruts entiers poids unitaire excédant 16K	Chine	2 066 971	66 860
Autres peaux brutes	Burkina Faso	129 200	7 600
Autres peaux brutes	Ghana	252 110	15 480
Autres peaux brutes	Mali	7 306 260	491 830
Autres cuirs et peaux tannes ou en croute	Chine	1 400 000	99 950
Autres cuirs et peaux tannes ou en croute	Ethiopie	6 930 323	456 950
Peaux épilées d'ovins à pretannage végétal à l'état humide	Turquie	2 998 320	63 000
Peaux épilées de caprins autrement pretannées à l'état sec	Chine	1 000 000	60 000
Peaux épilées de caprins autrement pre-tannees à l'état sec	Turquie	1 100 000	50 600
		23 263 184	1 313 270

Source : Direction Générale des Douanes

Il est évident que les exportations de peaux brutes, indiquent la faible capacité d'absorption des tanneries modernes existantes à Nouakchott. La répartition des exportations par pays se présente comme suit :

Figure 9 : Répartition des exportations des peaux par pays



En 2018 et 2019, le Mali était la destination qui recevait la majorité des exportations de peaux avec respectivement 41% et 37%, puis l'Éthiopie avec respectivement 28% et 37%.

Suite aux échanges avec les collecteurs de peaux et grossistes, les peaux à destination de la chine, de la Turquie et de l'Europe sont essentiellement le Wet blue, issus des tanneries modernes. La régression des exportations vers ces destinations est un signe de dysfonctionnement des industries de tannerie moderne.

Comme l'indique le schéma de l'inter action entre les acteurs, le Mali est un centre de réexportation vers les pays de consommation Humaines des peaux de gros ruminants, notamment le Ghana, la Cote d'ivoire, le Nigeria.

4.2. Résultats des enquêtes quantitatives auprès des acteurs de la filière peau et cuir

L'enquête quantitative conduite lors du diagnostic, a touché 160 acteurs de certains maillons des filières comme l'indique le tableau ci-dessous :

Tableau 21 : Répartition acteurs Peaux et Cuirs touchés par enquêtes quantitatives

Maillon	Femme	Homme	Total
Artisan	12	8	20
Cordonniers	0	6	6
Boucher	1	36	37
Courtier	1	17	18
Commerçants de bétails	0	30	30
Tanneur	16	3	19
Autres (revendeurs, etc.)	6	24	30
Total	36	124	160

Source : Enquête quantitative.

L'analyse de cet échantillon couvrant l'ensemble des 3 Wilayas de Nouakchott, permet de caractériser les acteurs du secteur. Cette enquête n'inclut pas les tanneries industrielles.

Ainsi, l'Age moyen des acteurs de peau et cuir est de 43 ans. Les femmes sont généralement organisées en coopératives tandis que les hommes évoluent individuellement tout en appartenant très souvent à des organisations coopératives telles l'Association Nationale des collecteurs de peau ou les associations de bouchers.

Le revenu moyen mensuel annoncé se situe dans la tranche de 0 à 5.000 MRU pour 56% des enquêtés, 27% sont dans la tranche de 6.000 à 20.000 MRU. Les 17% ayant des revenus mensuels supérieurs à 20.000 MRU se composent de bouchers et de courtiers ayant une ancienneté et une longue expérience favorables au développement de leurs clientèles.

Les principaux articles fabriqués par les artisans et les cordonniers sont : Sac en cuir pour femmes et écoliers, Chaussures dames et homme, Couverture de coussins, les oreillers, les tapis, les portefeuilles, les ceintures, Tentes en peaux de grands ruminants, des portes clés, les djembés ou Tamtam.

Pour ce qui est de la commercialisation, ils disposent de revendeurs ou vendent directement leurs articles dans les ateliers, au marché capital, marché clinique, à la foire du 6^e à El Mina. Certains artisans et cordonniers reçoivent directement des commandes des clients soit pour les exposer dans les boutiques de sites touristiques soit dans les Hôtels et les axes de grande fréquentation.

81% des enquêtés ont déclaré avoir besoin de financement pour les raisons suivantes :

- Achat d'intrants ;
- Achat d'équipements ;
- Aménagement de local de travail ;
- Achat de moyen de transport ;
- Augmentation du fonds de roulement.

Pour les 19% restant il s'agit de courtiers qui sont préfinancés par les acheteurs grossistes venus du Mali et autres pays voisins et des bouchers dont le cycle est assez court.

4.3 Analyse de la filière

À l'issue de la description de la filière et des maillons qui la composent, il s'agira de décliner les axes prioritaires pour corriger les dysfonctionnements par maillon afin d'avoir une filière fonctionnelle.

4.3.1 Les Bouchers

Les bouchers sont le maillon qui s'occupe de l'abattage des animaux et du dépouillement de l'animal. Même si leurs premiers objectifs sont d'obtenir la viande

rouge, il est maintenant évident que la peau constitue une source de revenus complémentaires.

Tableau 22 : Analyse des forces et faiblesses du maillon des bouchers et recommandations

Forces	Faiblesses	Recommandations
Gouvernance		
Existence d'une Fédération Nationale des Bouchers depuis 1991	Pas de renouvellement des structures depuis 2008	Tenir L'Assemblée générale pour le renouvellement des instances à la base et aux niveaux faitières
	Faible cotisation des membres	Redynamiser les structures de base pour animer la vie coopérative de la fédération
	Absence de rapport et d'information sur la filière et les acteurs	Tenir une administration à travers le recrutement d'un secrétaire permanent bénévole pouvant jouer le rôle de gestionnaire
Activités		
Existence de matériels roulants : 1 camion frigorifique sur Nouakchott pour la distribution de la viande entre l'abattoir et le marché	Conditions de transports peu appropriées et souvent non hygiénique compte tenu de l'insuffisance de moyen de transport pour distribution	Développer la capacité des Boucher d'un certain niveau de revenus à se doter de moyens de transports individuels tels les tricycles
Existence d'un abattoir moderne et de deux aires d'abattage	Une grande majorité des abattages surtout de petits ruminant se fait hors aires contrôlées d'abattage	Sensibiliser les bouchers et les consommateurs sur l'attention à donner au contrôle des carcasses. Labéliser les points de ventes s'approvisionnant auprès des sources contrôlées
Bonne répartition des bouchers sur l'ensemble des 09 communes de Nouakchott	Manque d'espaces aménagés sur les marchés locaux pour garantir le traitement des déchets et l'hygiène de la viande	Travailler avec les mairies pour identifier des zones dédiées aux bouchers dans chaque marché et y installer des poubelles et voies d'évacuation des eaux usées
	Installation anarchique de points de ventes	Identification de chaque boucher par une carte professionnelle délivrée par la fédération Nationale des bouchers pour éviter les revendeurs occasionnels non identifiables.

Forces	Faiblesses	Recommandations
	Manque de réfrigérateurs pour conserver la viande (chambre froide)	Installer un point de conservation équipé dans chacun des marchés avec la possibilité pour chaque boucher de conserver ses restants invendus du jour, moyennant une prime de conservation
	Manque de diversification des produits offerts	Développer de nouvelles formes de produits tels le KILICHI (viande séchée et assaisonnée) ou le tiftach ou viande boucanée
Ressources humaines		
Existence de Dispositifs d'encadrements des apprentis bouchers pour leurs formations	Nombre pléthoriques de bouchers à Nouakchott sans possibilité de certifier leur qualification	Mettre en place un curricula de formation des apprentis bouchers en collaboration avec la Fédération Nationale des bouchers, l'ANAPEJ et le CFPP.
Système d'information de gestion		
Existence d'un carnet de reçu pour la collecte des cotisations des membres par la Fédération Nationale des bouchers	Manque de base de données sur les membres et sur les niveaux de collecte des cotisations et leurs utilisations	Tenir un registre des bouchers membres par commune et élaborer un budget avec les recettes prévisionnelles et les dépenses prévisionnelles
Accès aux services financiers		
Existence de plusieurs institutions de micro finance dans les 09 communes de Nouakchott	Faible taux de bancarisation des bouchers	Faire des sensibilisations auprès de la cible, à travers des théâtres forum et créer le cadre de rencontre entre les bouchers et les institutions de micro finance

4.3.2. Les Collecteurs

Le maillon des collecteurs est le partenaire privilégié des tanneries modernes. En 2017 lors d'un atelier, les industries de tannerie ont eu l'engagement de ne plus s'approvisionner en peau directement auprès des abattoirs mais exclusivement par le biais des collecteurs.

Tableau 23 : Analyse des forces et faiblesses du maillon des collecteurs et recommandations

Forces	Faiblesses	Recommandations
Gouvernance		
Existence de l'Association Nationale des collecteurs de Peau de Mauritanie. La date de Création est de 1995	Manque de siège propre à l'association	Obtenir un siège pour améliorer la visibilité de l'association
Membre de GNAP	Absence de cotisation des membres	Sensibiliser les membres pour les cotisations afin de doter l'association de ressources financières
	Bureau non renouvelé depuis plus de 10 ans	Redynamiser les organes statutaires depuis la base en province et à Nouakchott
Activités		
Collecte de peaux	Capacité financière faibles donc fixation des prix des produits par les acheteurs qui préfinancent	Renforcer les capacités de collecte des membres au travers d'un système de stockage et de ventes groupés
Séchage et salage des Peaux	Faibles qualité des peaux livrées aux tanneries industrielles	Faciliter l'accès au sel de bonne qualité en identifiant les meilleurs produits sur le marché et former les collecteurs sur les techniques de salage
Réseau de membres sur les wilayas de l'intérieur du pays	Difficulté de transport des peaux sur Nouakchott	Créer des centres de collecte régionaux et un centre de collecte mère à Nouakchott pour créer une masse critique de peaux pouvant supporter les coûts de transport
Ressources humaines		
Secteur très dynamique avec plusieurs clients et partenariat possibles	Collecteurs illettrés, incapables de gérer une organisation avec des contrats d'achat groupé négociés	Recruter un secrétaire permanent bénévole avec des indemnités de déplacement pour dynamiser l'Association
Expérience de travail avec au moins 5 tanneries en Mauritanie	Non maîtrise de la technique de salage	Former les collecteurs sur le salage et le traitement, conservation de la peau avant livraison
Système d'information de gestion		
	Manque de base de données des acteurs du maillon	Établir la base de données par wilaya
	Pas d'AG annuelle	Tenir une Assemblée Générale au moins tous les deux ans.
	Pas de manuels de Procédures écrites	Élaborer un manuel de Procédures
Accès aux services financiers		

Forces	Faiblesses	Recommandations
Existence d'institutions de Micro finance à travers le pays	Capacité de bancarisation faible	Faciliter l'accès aux services financiers au travers d'un système de warrantage pour accéder aux crédits
	Manque de contrat de livraison attestant de leurs capacités financières	Établir un contrat avec les tanneries sur l'année pour augmenter la solvabilité vis-à-vis des institutions financières

4.3.3. Les tanneries

➤ Les tanneries traditionnelles

Les tanneries traditionnelles sont très importantes pour le secteur de l'artisanat et de la maroquinerie. Il conviendrait donc de renforcer leurs capacités avec une infrastructure moderne tout en conservant les techniques de traitement avec les produits végétaux naturels. Toutefois la gestion des déchets solides et liquide devra être améliorée. L'analyse du maillon se présente comme suit :

Tableau 24 : Analyse des forces et faiblesses du maillon des tanneries traditionnelles et recommandations

Forces	Faiblesses	Recommandations
Gouvernance		
Existence d'au moins deux coopératives de tanneries traditionnelles à Nouakchott	Manque de siège	Obtenir un siège pour améliorer la visibilité
	Absence de récépissé de reconnaissance officielle	Travailler avec le Ministère de l'artisanat pour doter la coopérative de récépissé
	Absence de règle de gestion des revenus des coopératives	Mettre en place les outils de gestion financière
	Absence de système d'archivage et de conservation des documents administratifs	Mettre en place un mécanisme de conservation et de classification des documents administratifs sécurisés dans des cantines et des classeurs
Activités		
Bonne expérience dans le tannage traditionnel	Manque de savoir-faire pour la teinture de la peau et les procédures de finitions manuelles	Former au moins une coopérative sur les techniques de finition de peau (teinture) et équiper avec des outils manuels de finition de peaux tannées

Forces	Faiblesses	Recommandations
Existence de site de tannage depuis plus de 30 ans (zone industrielle d'El Mina)	Le site est menacé de retrait par les sociétés industrielles qui ont déjà réalisé des infrastructures sur les 2/3 de la surface initiale accordée à la coopérative il y'a 30 ans	Travailler avec la Direction de l'artisanat et des métiers pour sécuriser le foncier en bornant et en affectant le site avec des documents des services des domaines
	Absence d'hygiène sur le site : Absence d'évacuation des déchets solides du tannage	Équiper les coopératives de charrettes et de tricycles pour l'évacuation des déchets solides vers les centres de collecte urbains ou en banlieue de la ville de Nouakchott
	Absence de fosses pour l'évacuation des déchets liquides	Aménagement de bassins de décantation des déchets liquides et des fosses septique d'évacuation
	Manque d'infrastructures sur le site de tannage (toilettes, hangar, espace de séchage de peau, espace atelier pour le polissage teinture de la peau)	Doter les tanneuses d'un site aménagé clôturé avec les toilettes, l'eau courante, un magasin de stockage des intrants et un bureau pour le siège de la coopérative et la conservation des archives
Disponibilité de 4 boutiques dans les marchés de Nouakchott pour l'écoulement des produits tannés	Charges élevées de location de magasin et mobilisation d'au moins 7 à 8 membres pour la gestion des magasins	Mettre en place un système de livraison des clients les plus fidèles (cordonniers et artisans) directement à partir du centre de traitement à construire grâce à une dotation en tricycles motorisés
Bonne relation avec les bouchers pour l'approvisionnement en peaux fraîches	Coût de transports élevé pour la collecte sur les différents lieux d'abattage	Dotation en tricycles motorisés pour faciliter la collecte
Ressources humaines		
Près de 50 personnes mobilisées pour les activités de tannage y compris au moins 5 salariés	Faibles capacités techniques et utilisation des savoirs faire ancestraux	Former les tanneuses sur les nouvelles techniques et dotation en équipements adaptés pour préserver leurs santé et améliorer l'efficacité
	Membres vieillissants et désintéressés des jeunes pour ce métier	Rendre le travail de tannage traditionnel plus professionnel avec les équipements adaptés et améliorer les revenus des acteurs par la diversification avec les procédures de teinture de la peau .
Système d'information de gestion		

Forces	Faiblesses	Recommandations
Coopératives reconnues à Nouakchott par les professionnels du secteur peaux et cuirs (artisans ; cordonniers , etc.)	Absence de base de données des clients des coopératives de tanneuses	Établir une base de données de tous les clients et utilisateurs de peaux tannées locales pour faciliter la mise en place de système de commandes directes auprès des coopératives
Accès aux services financiers		
Activité permanente et flux commerciaux permanents avec les artisans et cordonniers	Absence de compte bancaire ou auprès d'une institution de microfinance	Faciliter l'ouverture d'un compte auprès d'une institution financière
	Fonds de roulement faible pour effectuer des stocks de produits tannés	Faciliter l'accès au crédit pour augmenter le fonds de roulement et les quantités de produits par cycle
Gestion des risques		
Utilisation de produits naturels pour le tannage traditionnel	Pollution du site et des espaces contigus	Mettre en place un système de gestion des déchets solides et liquides
	Absence de normes de production	Développer un standard pour la peau tannée et teintée en Mauritanie avec la collaboration de la Direction de la normalisation du Ministère du commerce

➤ Les tanneries industrielles

Les industriels modernes de tanneries ont connu des difficultés de commercialisation depuis ces trois dernières années. En effet certaines tanneries sont aux arrêts avant 2020 et donc pour des raisons non liées à la pandémie du Covid 19. Le tableau ci-dessous indique les exportations déclarées lors des enquêtes diagnostiques :

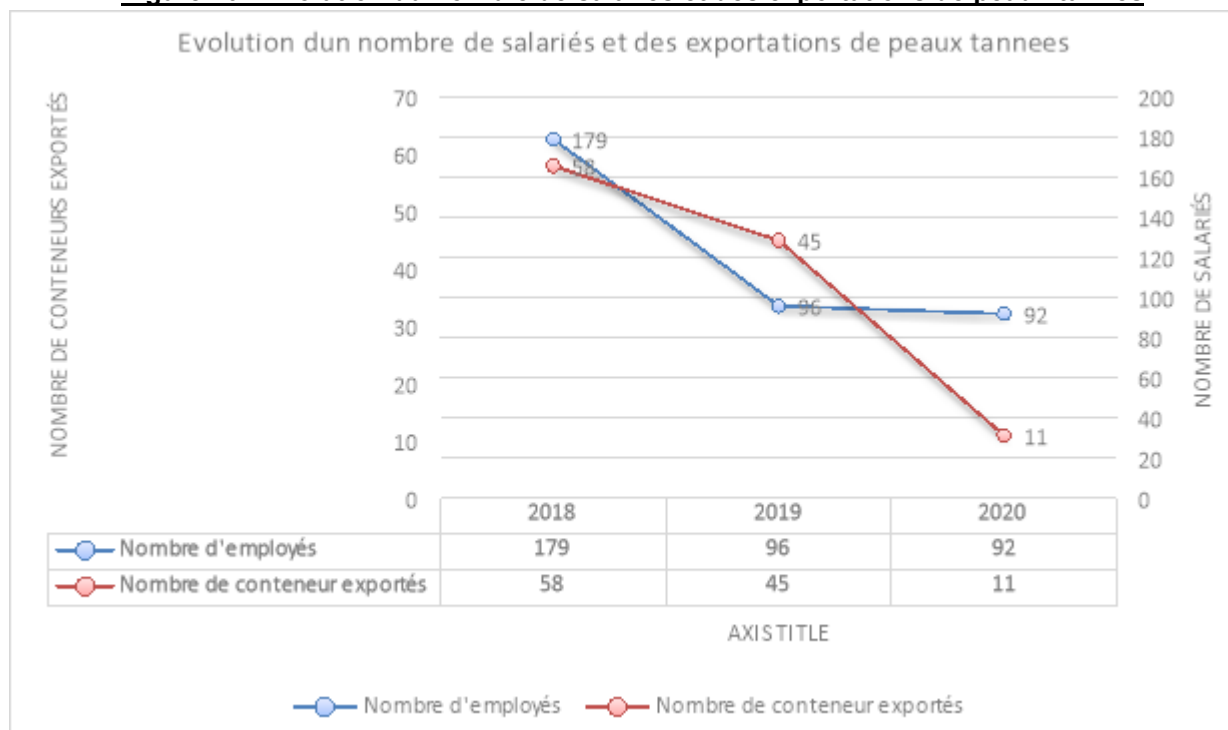
Tableau 25 : Les exportations déclarées tanneries industrielles lors des enquêtes diagnostiques

	2018			2019			2020		
	Nbre d'employés	Nombre de conteneur WB exportés	Nombre de conteneur PCK exportés	Nombre d'employés	Nombre de conteneur WB exportés	Nombre de conteneur PCK exportés	Nombre d'employés	Nombre de conteneur WB exportés	Nombre de conteneur PCK exportés
Grande tannerie de Mauritanie	10	1	0	5	0	0	5	0	0
Grande Tannerie Mauritanienne AKID	68	12	0	0	0	0	0	0	0
West Africa (chinois)	56	20	0	56	22	0	56	0	0
Groupe Awaa international (Turque)	35	14	10	20	10	8	16	5	5
Société Mauritanienne de Production de Peau et Cuir	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Ets Mohamed Lehibb Commerciale	10	1	0	15	4	1	15	1	0
TOTAL	179	48	10	96	36	9	92	6	5

Source : Données fournies par les tanneries lors du diagnostic

Les performances annoncées connaissent une baisse à tous les niveaux. Le nombre d'employés salariés est passé de 179 en 2018 à 92 en 2020. Les quantités de peaux tannées exportées sont passées de 58 conteneurs en 2018 à 45 en 2019 puis seulement 11 conteneurs pour 2020. Depuis 2018 la tannerie AKID avait cessé de fonctionner.

Figure 10 : Évolution du nombre de salariés et des exportations de peaux tannées



L'objectif du programme PACAO qui est la compétitivité de l'économie, est fortement lié à la viabilité des industries du secteur peau et cuir. Car comme on le constate sur le graphique ci-dessus, le nombre d'emplois est proportionnel au nombre de conteneurs exportés, donc à la compétitivité des tanneries. L'analyse des causes et les pistes de solutions se résument comme suit :

Tableau 26 : Analyse des problèmes de la filière Peaux et Cuir

Problème	Causes	Mesures à prendre (éléments du programme)	Ressources nécessaires	Calendrier
1. Mauvaise qualité des cuirs et peaux.	Mauvaises pratiques d'élevage et maladies. Marquage inadapté. Manque d'abattoirs et d'outils appropriés. Mauvaises pratiques et faibles compétences en matière d'abattage. Mauvaises techniques d'entreposage et de conservation.	Améliorer les services de vulgarisation et la lutte contre les maladies. Améliorer les services de vulgarisation et la mise en vigueur de la loi. Améliorer les abattoirs conformément à la loi. Promouvoir/améliorer les abattoirs de Nouakchott notamment la chaîne de	Personnel Crédits Outils	Court terme Long terme

Problème	Causes	Mesures à prendre (éléments du programme)	Ressources nécessaires	Calendrier
		dépouillement mécanique des gros ruminants Imposer une taxe à l'exportation pour l'établissement d'un fonds de développement du cuir.		
	Manque de connaissances et de compétences en matière de classement.	Assurer la création de capacités et la formation. Assurer l'éducation et la mise en vigueur de la loi appropriée. Réviser les lois existantes.		
2. Faible capacité d'utilisation des tanneries.	Techniques obsolètes et usure du matériel. Tarifs élevés frappant les intrants importés Manque d'investisseurs engagés.	Fournir une assistance technique et réadapter les tanneries. Réviser les tarifs sur les intrants importés. Passer soigneusement en revue les investisseurs et analyser leurs conditions. Imposer une taxe à l'exportation pour l'établissement d'un fonds de développement du cuir.	Personnel Crédits Équipement et outils	Court terme Moyen terme Long terme
	Manque de fonds de roulement.	Sensibiliser les promoteurs à l'usage des prêts bancaires disponibles, par exemple le crédit à l'exportation.		
	Manque de cuirs de bonne qualité.	Introduire des plans, des fonds de contrats de marchandises, etc.		
	Manque de compétences industrielles.	Se procurer des crédits à investir dans le secteur du cuir et encourager le processus d'industrialisation		
	Manque d'incitations.	Établir un fonds de développement du cuir qui sera alimenté par une taxe spéciale à l'exportation de la peau brute		
3. Manque de capital.	Coût élevé du financement. Manque de connaissances en matière de gestion des financements.	Fournir des incitations pour attirer les investisseurs adaptés. Sensibiliser la communauté à la gestion du financement (formation). Encourager les partenariats.	Personnel technique Crédits	Court terme Moyen terme Long terme
4. Perte du marché du cuir fini	Manque d'équipement pour la fabrication de cuir fini dans les tanneries.	Réviser les tarifs pour les articles en cuir importés. Établir des chaînes de teinture du cuir dans au moins une des tanneries existantes	Personnel Crédits	Court terme Moyen terme Long Terme
5. Faiblesse de la FNIT	Leadership inefficace Manque de ressources financières Manque de membres engagés.	Réviser la composition de la FNIT et effectué de nouvelles élections. Améliorer les ressources financières.	Personnel Crédits Outils	Court terme Moyen terme

Problème	Causes	Mesures à prendre (éléments du programme)	Ressources nécessaires	Calendrier
		Entreprendre un programme de sensibilisation à l'intention de la FNIP Établir un fonds de développement du cuir.		
6. Absence de personnel technique.	Absence de centre de formation spécialisé et d'experts pour assurer les formations	Créer des cadres de formation techniques avec la mobilisation de spécialistes internationaux venant du Maroc, Tunisie ou Italie	Personnel Crédits Équipement	Moyen terme Long terme
7. Manque de coordination dans la formulation des politiques.	Divers Ministères participent à ce secteur (artisanat et culture, commerce, développement rural, etc.)	Établir un mécanisme de coordination. Encourager la participation des parties prenantes.	Réunions	Long terme

Ce cadre est tiré du plan d'action de la revitalisation du cuir en Tanzanie et actualisé pour la Mauritanie

4.4 Les recommandations de l'Étude sur la Filières Peaux et Cuir

À l'issue du diagnostic et de l'analyse de la filière, les dysfonctionnements constatés, causent des sources de blocages pour le développement du secteur. Ainsi, compte tenu du grand potentiel de la Mauritanie et des opportunités d'affaires dans le secteur de la maroquinerie, les actions correctives doivent être apportées au secteur peau et cuir en Mauritanie.

Tableau 27 : Recommandations sur la filière Peaux et Cuir

Recommandations	Objectifs	Actions	À réaliser par	Échéance	Coûts
Réalisation d'une étude de faisabilité technico-économique et environnementale sur la création d'un centre artisanal	Effectuer une étude technique sur la normalisation des unités de tanneries existante et proposer l'extension d'une chaîne de cuir fini pour au moins une des tanneries existante	Établir les TdR et lancer le recrutement d'un expert court terme, pour conduire cette étude .	PACAO	Court terme	À évaluer
Création de cahier de charge pour le respect environnemental par les tanneries à la fois traditionnelles et modernes	Identifier les ressources et expertises à mobiliser de même que les plans et équipements complets pour la mise en place d'un pool d'artisans et de cordonniers hautement qualifiés et équipés pour produire des articles en cuir de très bonne qualité pour la classe moyenne				
Création d'un centre technique des cuirs et chaussures	Fournir l'assistance techniques et la formations aux entreprises du secteur	Création d'un centre technique à l'instar de ce qui se fait dans les pays du Maghreb, comprenant des ateliers techniques, laboratoires, salles de formations, etc.	PACAO	Moyen terme	À Évaluer
Renforcement des activités de la Fédération nationale des industries de tannerie de Mauritanie	Donner à la fédération, les moyens d'avoir un rôle plus important et pouvoir assurer les activités de formation, de conseils, d'assistance technique et financière des tanneries industrielles	Assistance pour le recrutement d'employé administratif (comptable,)	PACAO FNIT Ministère du commerce ; de l'industrie ; de l'économie.	Court Terme	À évaluer
Création d'une Caisse de Développement de la sous-filière Cuir, alimentée par un	Disposer d'un fonds d'assistance à la filière	Mettre en place les mécanismes juridiques pour la création de cette caisse	Fédération Nationale des industries	Moyen terme	À évaluer

Recommandations	Objectifs	Actions	À réaliser par	Échéance	Coûts
prélèvement d'une taxe sur chaque cuir et peau exportés (montant et procédures à définir)			tannerie de Mauritanie État Mauritanien PACAO		
Pour remédier aux impacts des installations de tannage existantes	Éliminer et/ou réduire les impacts environnementaux des tanneries existantes	Aménager la tannerie traditionnelle d'EL MINA	Ministère de l'artisanat Ministère des infrastructures Coopérative des tanneuses	Court terme	24 .000 euros
		Faciliter la création de dispositif de traitement des eaux usées et des déchets solides des tanneries industrielles	Tanneries Ministère de l'environnement PACAO	Court terme	À évaluer
Pour faire évoluer le secteur de la tannerie artisanale	Améliorer les procédés de tannage actuels	Réaliser des actions de formation sur les procédés modernes applicables	PACAO	Court terme	À évaluer
		Élaborer un programme de réalisation de tanneries artisanales améliorées, dans les différentes zones du pays au profit du Ministère de l'artisanat et de la culture	PACAO Direction de l'artisanat et des métiers	Court terme	À évaluer
		Fournir une assistance sous forme d'équipements et d'intrants aux tanneries existantes	PACAO	Court terme	À Évaluer
		Publier des normes de qualité du cuir tanné	PACAO Ministère du commerce	Moyen terme	À évaluer
		Faciliter l'accès des micro-crédits aux artisans maroquiniers	PACAO Artisans, tanneuses Institutions de Micro finance		
	Améliorer la qualité du cuir tanné fini	Création d'une unité de teinture finissage de cuir tanné manuellement à	PACAO Coopératives Ministère de	Court terme	À évaluer

Recommandations	Objectifs	Actions	À réaliser par	Échéance	Coûts
		Nouakchott	l'artisanat et de la culture		
		Mettre en place un programme de formation aux techniques de teinture finissage	PACAO Coopératives Ministère de l'artisanat et de la culture	Court terme	À évaluer
Pour faire évoluer le secteur de la maroquinerie artisanale	Améliorer la qualité des produits	Réaliser des actions de formations sur les procédés modernes applicables	PACAO (expertise international à mobiliser pour la maroquinerie) Artisans Cordonniers Centre de formation (Ministère de l'artisanat)	Court terme	À évaluer
		Création de foire nationale et régionale de l'artisanat (cuir et chaussure)	Ministère en charge de l'artisanat PACAO	Moyen terme	À évaluer
		Accorder des micro-crédits aux artisans maroquinier	Fonds d'assistance, Institutions financières	Moyen terme	À évaluer
Normes environnementales pour le secteur des tanneries	Améliorer les conditions des rejets des tanneries, et éviter la pollution des ressources naturelles et de la population	Publier un arrêté sur les normes de rejets	Ministère du commerce, Ministère de l'environnement	Moyen terme	-
	Améliorer la qualité des cuirs et peaux brutes	Publier des normes sur la qualité des cuirs et peaux brutes	Ministère du commerce PACAO	Moyen terme	À évaluer
Développement des OP		Encourager les artisans à la restructuration des coopératives ou/et la création de GIE plus fonctionnels	Coopérative Ministère de l'artisanat PACAO	Moyen terme	À évaluer

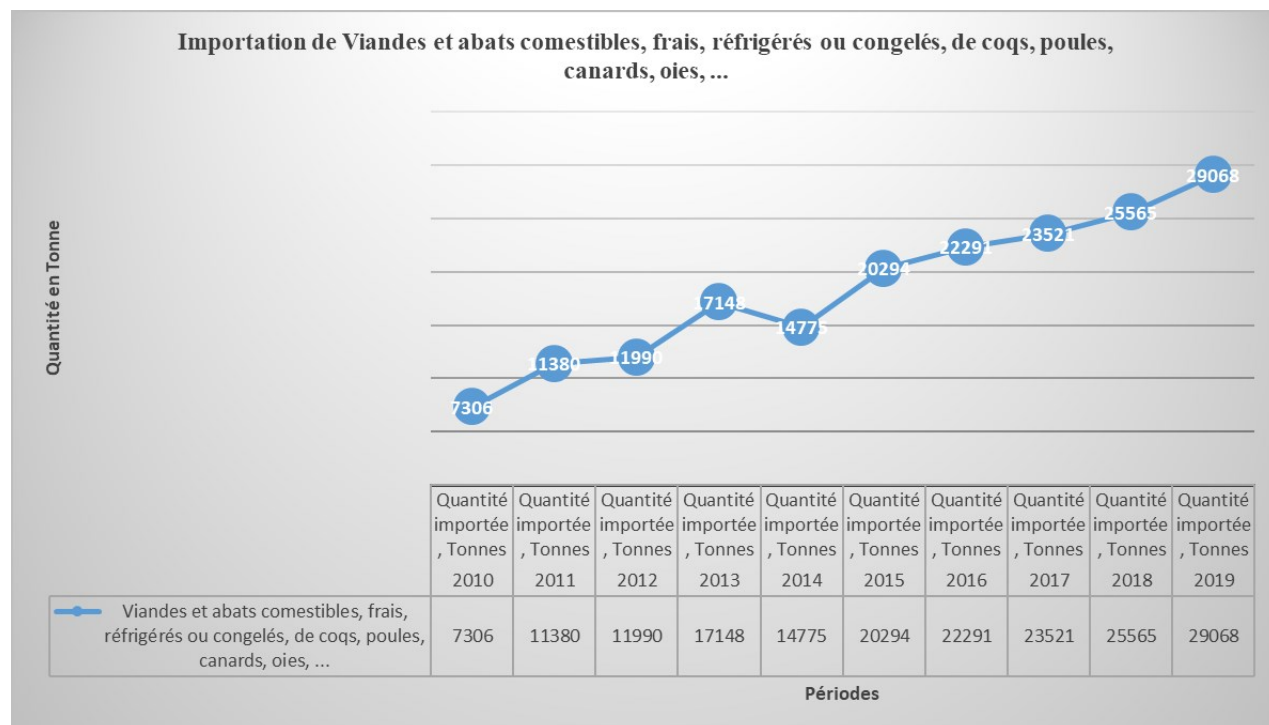
Recommandations	Objectifs	Actions	À réaliser par	Échéance	Coûts
		organiser un forum national des acteurs de la filière cuir et peau pour échanger sur les problèmes communs et élaborer une stratégie nationale du secteur	Direction de l'artisanat et des métiers PACAO	Court terme	À évaluer

5. DIAGNOSTIC DE LA FILIÈRE AVICOLE

La consommation de viande blanche en Mauritanie est estimée de l'ordre de 10.000 tonnes par an soit 3 à 4 kg/habitant/an¹⁶ ce qui reste beaucoup plus faible que dans les pays avoisinants. Cette consommation a cependant connu une croissance remarquable au cours des dernières années essentiellement, du fait de l'accroissement des importations de produits congelés. Cette tendance à la croissance de la demande devrait se poursuivre. Des opportunités de marché existent, non seulement pour l'approvisionnement de Nouakchott mais aussi celui des autres agglomérations et de façon plus générale du fait de la diversification de la diète de l'ensemble de la population.

Les importations de volaille de la Mauritanie sont passées d'environ 7 306 tonnes en 2010 à 29 068 tonnes en 2019 comme l'indique le schéma ci-dessous :

Figure 11 : Évolution des importations de volailles en Mauritanie



Sources : www.trademap.org

Il faut noter, qu'outre la croissance de la population et de la forte urbanisation, le mode de restauration des ménages s'est diversifié pour s'adapter aux produits les plus accessibles. Aussi, le développement du secteur minier et pétrolier, s'accompagne avec la création de plateformes et de base de vie des travailleurs sur les sites de recherche et d'exploitation, toute chose qui accroît la demande en viande de volaille.

¹⁶Centre Mauritanien d'Analyse des Politiques, Analyse des politiques publiques dans le domaine de l'élevage.

Cette croissance de la demande a occasionné des importations en valeur de sept millions quatre-vingt-quinze mille dollars américain (7 095 000 \$) en 2010 et trente millions, trente mille dollars américain (30 030 000 \$) en 2019 soit une croissance de 423% en 10 ans.

Pour ce qui est de la production Nationale, elle est estimée à environ 4.500 tonnes de poulets de chair par an, ce qui couvre à peine le tiers de la consommation nationale. L'effectif du cheptel est estimé entre 4.500.000 à 5.000.000 de poulets.

La production traditionnelle d'œufs est estimée à 5 millions d'œufs/an et les importations s'élèvent à 10 millions d'œufs/an.¹⁷

5.1 Description de la filière

5.1.1. Les éleveurs / Producteurs

Ce maillon incontournable de la chaîne de valeur approvisionne le marché en poulet de chair. L'élevage local est caractérisé par des exploitations de petites tailles conduisant jusqu'à 5 à 6 bandes de poulets par an. La majorité des acteurs élèvent de 500 à 2 000 poulets par bande. Quelques rares exploitants ont des capacités de plus de 10 000 poulets par bande.

Pour mener à bien leurs productions les pré-requis des éleveurs sont les suivants :

- Des connaissances et techniques appropriées, à savoir :
 - Conduite d'élevage
 - Nutrition d'élevage
 - Soins sanitaires
 - Entretien des bâtiments
 - Gestion d'une micro entreprise
- Des bâtiments d'exploitation permettant l'exploitation dans un environnement propice à l'expansion de l'activité en limitant les risques de perte
- Des capacités économiques et leviers financiers permettant la pérennisation des activités avec l'absorption des risques conjoncturels ainsi que l'expansion même des unités de productions.
- Des structures faïtières actives et structurées, accompagnant les éleveurs dans le développement de leurs activités.

¹⁷ Source : PRODEFI, étude de référence Septembre 2018

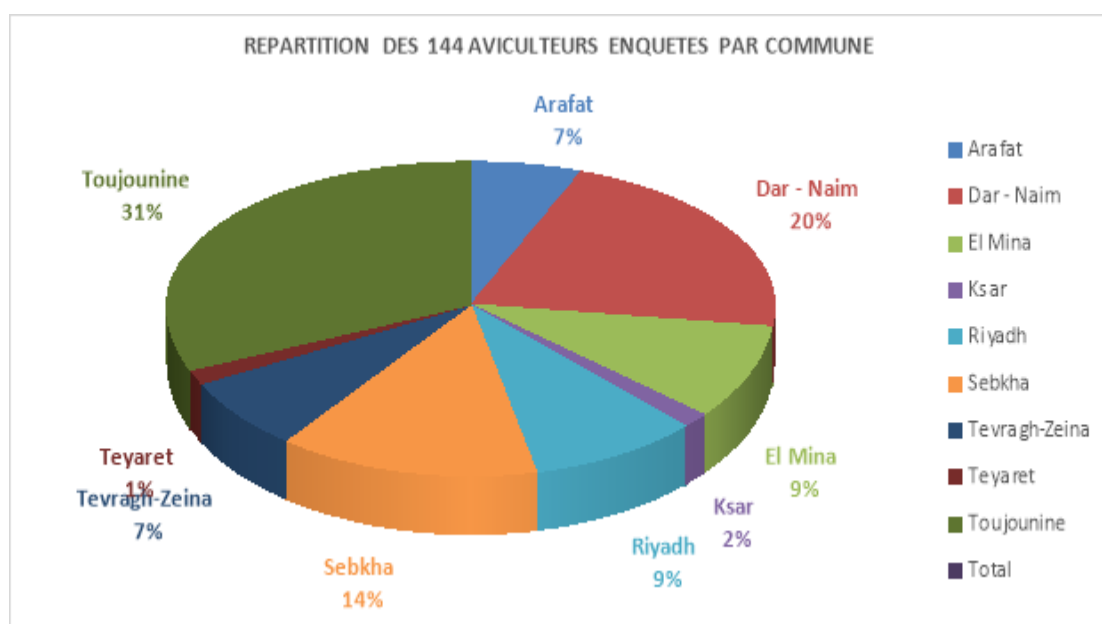
Lors de l'enquête conduite auprès de 175 acteurs de la filière, 144 producteurs de poulets de chairs, ont été enquêtés. Ces avicultures se répartissaient par commune comme indiqué dans le tableau suivant :

Tableau 28 : Répartition des aviculteurs par Commune

Commune	aviculteur	%
Arafat	10	7%
Dar – Naim	29	20%
El Mina	13	9%
Ksar	2	1%
Riyadh	13	9%
Sebkha	20	14%
Tevragh-Zeina	10	7%
Teyaret	2	1%
Toujounine	45	31%
Total	144	

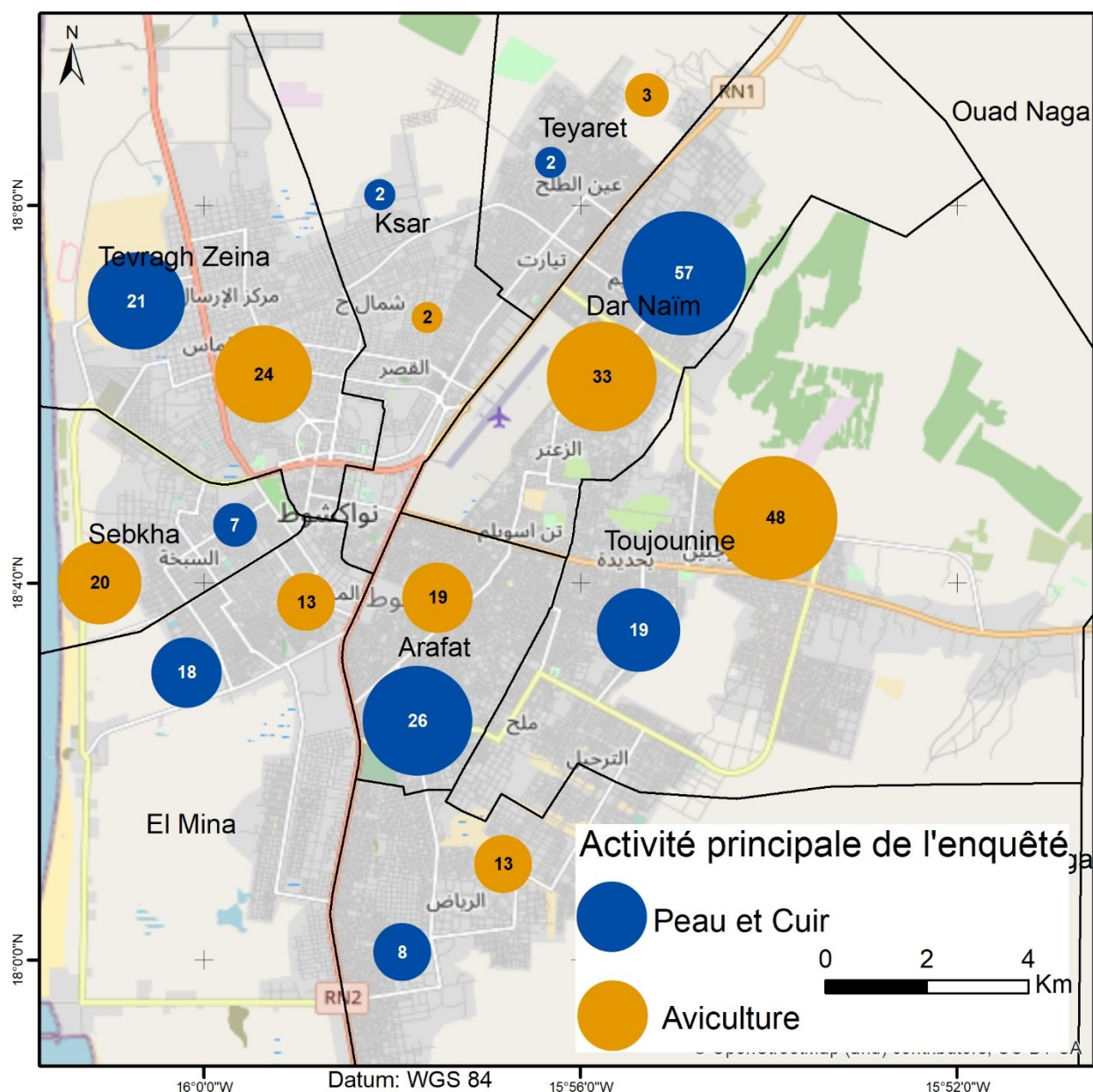
La cible des 144 aviculteurs a été établie à travers le référencement de l'ANAPEJ, des communes, du groupement National des Aviculteurs de Mauritanie, des vendeurs d'intrants. Il est évident que la liste n'est pas exhaustive mais assez représentative des dizaines de petits et moyens producteurs des trois Wilaya de Nouakchott.

Figure 12 : Répartition des aviculteurs enquêtés par Communes



La commune de Toujounine et Dar Naïm regroupent respectivement 31% et 20 % des producteurs compte tenu des espaces disponibles et de la concentration en population. Dans certaines communes telle Sebkhah, Tevragh – Zeina et bien d'autres, ressort une forte concentration de petits producteurs de poulets de chair au sein des quartiers. Le plus souvent les exploitations sont intégrées à l'habitat voir même souvent au-dessus des toitures en dalles ce qui pose un problème de normes sanitaires et de production. La carte ci-dessous montre la répartition des aviculteurs enquêtés :

Figure 13 : Carte de répartition des aviculteurs enquêtés



Il ressort une forte concentration de petits producteurs de poulets de chair au sein des quartiers.

Aux titres des aviculteurs, les femmes très souvent cheffes de ménages, conduisent des poulaillers avec plus ou moins de succès. Lors des enquêtes ; sur les 144 enquêtés, 22 étaient des femmes soit environ 15%.

Les petits et moyens aviculteurs démarrent généralement leurs activités sur autofinancement. En effet 128 enquêtés sur 144 soit 88,9% déclarent avoir démarré leurs exploitations sur financement propres individuel ou de la famille proche. Aussi, 6 enquêtés soit 4,17% déclarent avoir reçu un don de personnes de bonnes volonté ayant accepté de financer leurs exploitations contre seulement 1 personne enquêtée, qui déclare avoir reçu l'appui d'une ONG pour initier son exploitation soit 0.7%. 9 enquêtés déclarent avoir contracté un prêt pour le financement de leurs exploitations, soit 6.25%.

Les exploitants occupent des espaces sous 04 formes :

- La location, 37,5% des enquêtés soit 54 exploitants,
- Propriétaire, 41,7 %, soit 60 exploitations,
- Utilisation d'espace familiaux, 19 ,4% soit 28 exploitations,
- Prêt par un proche, 1,4% soit 2 exploitations.

La production de poulet de chair est une activité rentable si l'exploitant y consacre les soins nécessaires. En effet le compte d'exploitation pour un cycle de 35 à 40 jours se présente comme suit (hors investissement) :

Tableau 29 : Compte d'exploitation pour 500 poulets de chairs

	Charges			Produits			Marge
Désignation	Quantité	Cout Unitaire	Total	Désignation	Quantité	Prix de vente	Bénéfice sur 500 poulets
Achat poussin (Unité)	550	40	22 000	Poulet de 1,5 à 1,7 kg	500	75 000	
Aliment (en kg)	1 500	20	30 000				
Autres charges (électricité, eau, vaccin, transport)	500	10	5 000				
TOTAL			57 000		500	75 000	18 000

Ce tableau est tiré des enquêtes et montre qu'une petite exploitation de 500 sujets apporte près de 18.000 MRU pour un cycle de 35 à 40 jours. Ce revenu ramené au mois représente au moins quatre fois le salaire minimum (SMIC), en Mauritanie. Cette marge est très variable selon l'expérience et les capacités techniques de l'exploitant. En effet ce compte d'exploitation prévoit un taux de perte de 10 % des poussins,

cependant ce taux peut vite monter si l'itinéraire technique n'est pas respecté et conduire à la baisse des revenus.

Pour les débutants ou pour les personnes souhaitant se mettre à la norme, l'investissement types pour pouvoir conduire des cycles de 500 poulets se déclinent comme suit :

Tableau 30 : Budget pour implanter une exploitation de 500 Poulets par cycle

A : Infrastructure et Équipements				
	Désignation	Coût Unitaire (MRU)	Quantité	Total
1	Construction de poulaillers de 50m2	1 500	50	75 000
2	Achat des mangeoires : 1 ^{er} âge	450	10	4 500
3	Achat des mangeoires 2 ^{ème} âge	900	14	12 600
4	Achat des abreuvoirs : 1 ^{er} âge	450	8	3 600
5	2 ^{ème} âge : 14 x 6.000 FCFA	900	14	12 600
6	Lampe à Chauffage	2 000	4	8 000
7	Seau de 10 litres	200	2	400
8	Bidon de 20 litres :	200	2	400
TOTAL 1 (A)				117 100
B : Fonds de roulement				
9	Achat poussin (Unité)	40	550	22 000
10	Aliment (en kg)	20	1500	30 000
11	Autres charges (électricité, eau, vaccin, transport) (unité)	10	500	5 000
TOTAL 2 (B)				57 000
TOTAL (A+B)				174 100

Pour le démarrage donc d'une exploitation de 500 sujets environ, il faut un espace avec un taux d'occupation de 10 poulets au m². L'investissement initial ne prend pas en compte l'acquisition du terrain. En milieu urbain, même dans les périphéries ; l'accès des terres reste assez couteux compte tenu de la forte expansion de la cité. Toutefois des solutions alternatives sont utilisées comme la location ou l'emprunt de terre sur des durées négociées.

5.1.2 Les commerçants et restaurateurs

Ce sont eux qui vont permettre de diffuser le produit sur le marché pour à la fois satisfaire les besoins de la population, des ménages mais aussi des transformateurs type gargote, restaurants, hôtels.... Certains éleveurs sont également commerçants / grossistes. C'est le cas des fermes de grandes tailles, disposant de points de ventes à travers la ville avec des abattoirs sommaires, un espace aménagé et souvent de machines pour le déplumage.

Le client choisit donc le poulet vivant dans un enclos au bord de la route et les revendeurs opèrent l'opération de déplumage.

Selon le poids de la volaille, les prix vont de 175 à 200 MRU. Les commerçants revendeurs font donc des marges brutes de 25 à 50 MRU par poulet vendu.

Les restaurateurs sont ceux qui font le plus de marges bénéficiaires sur le poulet transformé. Plusieurs formes d'utilisation du poulet sont :

- En entier, ou en quartier sous forme de pièces sautées ou grillées
- Dans les sandwiches (chawarma poulets, panini poulets ; etc.).

Les prix des produits, différent selon le standing des restaurants :

Tableau 31 : Les prix des produits selon le standing des restaurants

	Restaurant Rotana (MRU)	Restaurant Coq d'or	Restaurant Timeless	Restaurant Café Tunisie
Plat de quart de poulet avec frite	250	200	250	150

Il faut noter que les commerçants sont présents dans tous les marchés des communes de Nouakchott mais aussi aux grands Carrefours tel le rond-point Madrid, le marché Clinique, etc.

Pour ce qui est des supermarchés, les éleveurs s'y intéressent peu, car selon l'entretien avec la ferme ASMA, les supermarchés prennent les poulets sous forme de carcasse ; à un prix convenu mais ne paient qu'après-vente. Aussi les invendus sont retournés aux producteurs¹⁸.

Il faut noter que les importations de volailles sont essentiellement écoulées par le biais des supermarchés sous formes de surgelés généralement. Les boutiques de quartiers et dans les marchés, revendent également les produits d'importation, qui malgré une

¹⁸ Entretien avec le Gérant de l'exploitation ASMA

qualité plus ou moins inférieure à la production locale, présentent l'avantage de la facilité de conservation grâce à la surgélation.

5.1.3 Les fournisseurs d'intrants

Ce maillon est primordial pour le bon déroulement de la chaîne de valeur, de la sous filière poulet de chair. En effet les fournisseurs d'Intrants pourraient constituer le premier maillon de la chaîne.

Les éleveurs-producteurs de poulet de chair ont les besoins suivants :

- Poussins de 1 jour ;
- Alimentation ;
- Produits biologiques, vétérinaires ;
- Équipements et matériel d'élevage.

a) Les fournisseurs de Poussin 1 jour et d'aliment

Concernant les **fournisseurs d'aliments**, trois entreprises produisent de l'aliment de bétail en Mauritanie :

- Grands Moulins de Mauritanie (GMM)
- Grands Moulins d'Afrique
- Moulins du Sahel

Pour ce qui est de l'aliment volaille, les GMM restent largement leader de la production d'aliments et prennent l'initiative d'une meilleure organisation de cette filière d'aliments de volaille. Plusieurs commerçants importent de l'aliment volaille en provenance du Maroc et du Sénégal. Certains couvoirs fournissent à la fois les poussins et l'aliment volaille, c'est le cas d'El BARAKA

Nous constatons et recensons différents acteurs présents dans les catégories des poussins d'un jour et de l'aliment volaille :

Tableau 32 : Répartition des fournisseurs d'intrants par produits

	Couvoir	poussin	Aliment	Chair	Œufs	Capacités		
						Aliment	Œufs	Poussin
Grand Moulin de Mauritanie	Non	Non	Fabricant	Non	Non	NA	Non	Non
HANEFI ET OUKAHA	Oui	Oui	Importateur et Revendeur	Oui	Oui	Non	Non	25 000 poussins/ semaine
EL BARAKA	Oui	Oui	Importateurs et Revendeur, grossiste pour GMM	Oui	Oui	Non	20 000 / jour	20.000 poussins/ semaine
ASMA	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Non		10.000 poussins /semaine
Grand Complexe Avicole	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	50.000 poussins/ semaine

Source : enquête quantitative au cours de l'étude

Lors de l'enquête, il ressort de nombreuses sources d'approvisionnement des aviculteurs. Essentiellement, ce sont des commerçants qui exercent dans le domaine du commerce des tourteaux de bétail importés du Sénégal. Ils approvisionnent occasionnellement ou régulièrement certains producteurs avicoles.

b) Les fournisseurs de produits vétérinaires

Le principal acteur des produits vétérinaires est la Centrale d'Approvisionnement en Intrants d'Élevage (CAIE). La société mixte chargée d'assurer l'approvisionnement en médicaments et principalement en vaccins vétérinaires.

Les différentes pharmacies vétérinaires s'approvisionnent auprès de cette centrale. L'on compte plus d'une vingtaine de pharmacies vétérinaires à Nouakchott. Néanmoins, des circuits parallèles d'approvisionnement sont observés grâce à la porosité des frontières avec le Sénégal principalement.

5.2 Analyse fonctionnelle des maillons de la filière

L'analyse des maillons montre clairement un lien linéaire entre chaque acteur. La bonne marche de la filière implique donc le bon fonctionnement de chaque maillon. Ci-dessous, les liens sont clairement identifiés :

Tableau 33 : Analyse fonctionnelle des maillons de la filière

Stade	Fonctions	Agents	Produits
Amont	Approvisionnement en matériels et équipement	Commerçants grossistes, quincailleries, pharmacies vétérinaires	Abreuvoir moderne
			Mangeoire moderne
			lampes
			Tank à eau ; etc.
		Station d'essence, boutiques, super marchés	Divers Ustensiles
			Détergent
			Pétrole
		Artisans (Menuisier...)	Abreuvoir artisanal
			Mangeoire artisanal
			Seau de chauffage
			Coffio (litière)
		Maçon	Bâtiment
	Approvisionnement en intrants	Commerçant grossiste	Produits vétérinaires / Aliments
		Grand Moulin de Mauritanie	
		ASMA	
		HANEFI ET OUKAHA	
		EL BARAKA	
		Grand Complexe Avicole	
		Pharmacies vétérinaires	

Stade	Fonctions	Agents	Produits
		privés	
Environnement de la production	Structures Étatiques	Délégation régionale du développement rural	Appui technique
		Ministère de l'élevage	Définir la politique des actions
		Centrale d'approvisionnement en intrant d'élevage	Approvisionnement et contrôle des produits vétérinaires
		Ministère du commerce (Direction de la normalisation)	Contrôle des importations
		Douane	Formalités et contrôle des importations
	Structures de financement	FAO, FIDA	Distribution de Kits, renforcement de capacité
		ONG internationales (Coop, ACF ; WVI)	Intrants, équipement, formation et suivi
		ONG nationales	Intrants, équipement, formation et suivi
		FIDA ; DUE ; Banque Mondiale ; BAD	Financement de projets et programmes nationaux
		CDD	Prêt aux entreprises
		Banques privées, EMF	Prêt aux entreprises, services de paiements
	Structure d'auto promotion	Groupement national des aviculteurs de Mauritanie (GNAM)	Défendre les intérêts des aviculteurs / Plaidoyer
		Fédération Nationale des Éleveurs de Mauritanie	Défendre l'intérêt des aviculteurs / Plaidoyer
	Entretien des locaux	Mains d'œuvres qualifiées et non qualifiées	Travaux d'entretien et d'aménagement des locaux
	Électricité	SOMELEC	Fourniture de courant
	Eau	Régie des eaux de Mauritanie	Fourniture d'eau potable
	Communication	Mattel ; Mauritel, Chinguitel	Téléphone mobile, crédits de communication entre les mailons, paiement digital
	Transport	Transporteurs	Véhicule Camion(Container)
			Moto
			Pousse-pousse
			Taxi (voiture et moto)
			Aérien – Vol régulier - Cargo
Production	Exploitation de poulets de chair	Éleveurs des poulets de chair	Poulet de chair
Aval	Commercialisation	Grossiste (producteur-éleveur) Détailants (Revendeurs)	Poulet de chair
			Poulet de chair
			Œufs
	Transformation	Vendeuses poulets braises	Poulets braisés
		Vendeuse, gargote, restaurant	Poulet braisé ; Plats préparés

Les producteurs sont organisés autour de la structure faîtière dénommée Groupement national des aviculteurs de Mauritanie (GNAM). Elle regroupe essentiellement les aviculteurs du secteur semi-industriel.

Les éleveurs restent très éloignés des flux de connaissances, et ont tendance à développer des stratégies de production très individuelles. Ils ont des informations très limitées sur le fonctionnement de la filière, on ne rencontre pratiquement aucune expérience de concertation entre différents acteurs permettant de dépasser certaines contraintes techniques et/ou économiques existantes. Les systèmes de vulgarisation et de conseil technique manquent de personnes qualifiées dans ce domaine. Pour les trois régions de Nouakchott ; un seul délégué régional couvre les trois régions avec trois conseillers en vulgarisation, soit un conseiller par région.

5.3 Analyse de la filière

Les divers entretiens terrains, la collecte des données quantitatives et l'analyse de l'organisation de l'ensemble de la filière nous permettent de poser le diagnostic et les recommandations nécessaires. Nous nous attacherons à tenir compte du contexte et des contraintes, des acteurs économiques, étatiques et autres organisations intervenant dans cette filière.

5.3.1 Diagnostic au niveau de chaque maillon

a) Fournisseurs d'Intrants :

Les fournisseurs d'intrants, principalement concernés ici, sont les fournisseurs de poussins 1 jours et les fournisseurs de provende.

Les poussins : le temps d'attente pour l'approvisionnement des aviculteurs varie de 3 semaines à deux mois. Cela provoque des ruptures de cycles chez nombre de producteurs. Ainsi, ceux-ci perdent souvent des clients fidèles qui trouvent qu'ils ne sont pas réguliers dans l'offre. Les initiatives, comme le grand complexe de Mauritanie, devront être soutenues pour favoriser l'offre de poussins.

Le prix des aliments est également un fort poste de dépense. En effet le kg variant chez les grossistes et revendeurs entre 19 et 21 MRU le Kg. Cependant les matières premières sont disponibles localement en quantité et en qualité (farine de poisson, coquillage, etc.). Le développement du secteur et la croissance de l'investissement sans doute tireront ce prix vers le bas.

Enfin le point commun à tous ces dysfonctionnements est le coût des importations et notamment les taxes sur les importations qui alourdissent les charges des opérateurs économiques se répercutant sur le prix final du produit. De nombreux pays d'Afrique et plus particulièrement en Afrique de l'ouest ont abandonnés l'idée de ces taxes afin de favoriser la relance et le soutien de la filière Avicole.

Tableau 34 : Analyse FFOM du maillon de fournisseurs d'intrants

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Filière opérationnelle ; - Rentabilité de l'activité ; - Couvre l'approvisionnement local en poussins de 1 jour via importation ou production <p>Mise en place de démarches innovantes et de recherche : Unité de fabrication et vente d'Aliment de volaille, de produits biologiques et vétérinaires.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Forte dépendance au marché extérieur pour l'approvisionnement des matières premières (intrants venant de Maroc, Sénégal, etc.) - Faible production de poussins au niveau local ; - Insuffisance des moyens financiers permettant l'expansion rapide des structures.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Forte demande locale en poulets ; - Marché interne disponible forte demande et besoin d'intrants ; - Peu de concurrence qui permet aux quelques acteurs présents de se partager les parts de marché - Possibilité de produire une partie des intrants localement. 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible organisation des producteurs pour la production, approvisionnement et commercialisation groupés en composants d'aliment de Volaille ; - Prix des aliments élevés ; - Prix du poussin élevé - Environnement Étatique peu favorable : taxe à l'importation, coût élevé d'énergie.

b) Éleveurs/Producteurs :

Le taux de perte autour de 10% est trop élevé et réduit de manière notoire la rentabilité des productions de poulets de chair. Plusieurs facteurs à ce taux de mortalité ont été recensés :

- Le manque de formation et de connaissance technique précise des éleveurs (technique d'élevage, nutrition et santé animale)
- Conception des poulaillers qui nécessite un nombre adéquat de m² par poussin, une bonne ventilation répondant aux normes zootechniques
- Accès aux produits biologiques vétérinaires et à des professionnels de la santé animale

Ainsi agir sur ces trois éléments paraît essentiel pour obtenir un taux de perte à moins de 5%.

La production reste faible et ne permet pas de dégager une grande rentabilité. Les périodes de ruptures cumulées oscillent entre 120 et 180 jours par ans compte tenu des délais d'approvisionnement en poussins. Cela ne permet absolument pas une grande flexibilité dans la gestion financière. L'activité semble trop fragile et risquée pour attirer le financement des établissements de micro finance. Ainsi l'augmentation de la production afin de dégager des économies d'échelles et de solidifier la structure financière des acteurs économiques permettrait d'insuffler un levier économique via l'intervention des EMF.

Tableau 35 : Analyse FFOM du maillon des fournisseurs d'Intrants

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Filière opérationnelle ; - Qualité des fournisseurs de poussins de 1 jour ; - Possibilité de se fournir en sac d'aliment de volaille prêt à l'emploi. 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible niveau de formation - Faible rentabilité avec taux de perte de 10% - Peu d'infrastructures de qualité - Peu d'engagement véritable des acteurs dans l'expansion des activités
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Développement des productions avec un retour sur investissement rapide/ cycle court ; - De nombreux programmes de relèvement lancés par différents acteurs pour accompagner la relance de cette filière ; - Demande locale importante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé des Intrants ; - Acteurs peu soutenus par les EMF ; - Mauvaise image de l'activité qui n'attire pas les jeunes à s'investir pleinement dans le développement de ce type d'activité - Concurrence directe des importateurs de produits congelés.

c) Les Grossistes :

Les grossistes présents sur la place importent leurs marchandises et vendent un produit congelé comportant des risques sanitaires élevés et étouffant le prix du poulet de chair, produit localement. C'est un véritable enjeu que de pouvoir à la fois promouvoir le développement de grossistes en viande de volaille et qu'une politique de limitation des importations de viandes de volailles congelées puisse être établie afin de favoriser le « made in Mauritanie ».

Tableau 36 : Analyse FFOM du maillon des grossistes

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Relation de proximité avec les éleveurs ; - Intermédiaire pas toujours présents sur cette filière avec un circuit court qui limite la hausse des prix ; - Bonne structure financière des importateurs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible marge et rentabilité - Maillon de la chaîne désorganisé
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Forte demande du marché ; - Maillon de la chaîne à restructurer concernant la production locale ; - Zone d'approvisionnement proche des centres urbains et péri-urbains qui limitent les déplacements et expositions diverses. 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé des poulets de chair ; - Manque d'infrastructures de conservation de la marchandise (chambre froide, camion frigorifique, emballage).

d) Détaillants :

Les vendeurs ambulants, dans les rues, sont fortement dépendants de toute l'évolution des prix du marché, des prix des Intrants et des charges de production. L'ensemble de ces postes impactent directement leurs prix de revient. On note également un fort taux

de mortalité dans les transports pour ces acteurs économiques. Ils empruntent beaucoup de taxi, ce qui entraîne la mortalité des poulets.

Enfin un des défis pour ce type d'acteur est la gestion des méventes qui peut avoir un impact fort sur la rentabilité de l'activité, plus particulièrement pendant les périodes de fêtes ou des producteurs opportunistes apparaissent sur le marché.

Pour les autres détaillants à savoir, les vendeurs aux marchés, les gargotes, les Hôtels-Restaurants les défis sont communs dans des proportions différentes (Structures financières différentes). La qualité de la viande proposée aux consommateurs est un élément majeur qui va dépendre de plusieurs facteurs. Le prix du poulet de production locale va encourager l'achat de produits congelés par ce type d'acteurs. Ce qui pose la question en termes de conservation et de mesure sanitaire. De plus l'ensemble des acteurs tiennent le même discours à savoir que la viande importée congelée présente une qualité inférieure à la production locale. Cependant la tension des charges fixes et variables rend la flexibilité sur les marges faibles ce qui favorise l'emploi de ce type de produit importé.

Pour rester dans le même registre d'hygiène et de conservation, Il se pose la question des conditions de découpe ainsi que la conservation du poulet produit localement.

Tableau 37 : Analyse FFOM du maillon des détaillants

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Approvisionnement auprès des éleveurs directement ; ce qui limite le prix d'achat ; - Activités rentables ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Cas de mévente ; - Difficultés de conservation et de stockage ; - Prix élevé du poulet de chair local - Peu autonome concernant les transports.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation du prix de la viande de bœuf conduit les ménages à demander davantage de la viande de volaille ; - De nombreux programmes visant à soutenir la filière. 	<ul style="list-style-type: none"> - Prix des transports - Taxes communales et frais divers

5.3.2 Synthèse du diagnostic de la filière

De façon globale, la filière se caractérise comme suit :

Tableau 38 : Synthèse de diagnostic de la filière avicole

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Ensemble des maillons existants et opérationnels à divers degrés dans les trois régions de Nouakchott ; - Circuits courts permettant une rentabilité rapide ; - Cash à injecter pour le lancement d'une exploitation moyenne abordable pour une organisation ou un établissement de micro finance - Pas d'investissement lourd. 	<ul style="list-style-type: none"> - Prix des intrants et Poussins très élevés impactant les marges de chaque maillon de la chaîne, déséquilibrant le marché du poulet de chair - Fragilité des structures financières augmentant le risque d'investissement sur cette filière peu encadrée ; - Acteurs existants peu formalisés ; - Faible compétence technique et de gestions entrepreneuriale de l'ensemble des maillons de la chaîne.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Forte demande du marché local ; - Acteurs Étatiques et para étatique présents et fonctionnels à divers degrés ; - Nombreux programmes d'appui à la relance du petit élevage ; - Possibilité de produire certains intrants localement - Croissance démographique. 	<ul style="list-style-type: none"> - Filière désorganisée ; - Prix des matières premières, des transports, de l'énergie élevés.

5.4 Actions majeurs à mener pour dynamiser la filière

Au vu des différents projets en cours sur la filière (PRODEFI, PACAO), nous présenterons les actions à mener par acteurs afin de relancer la filière dans son ensemble. Dans le cadre de la mise en œuvre de ces actions nous ne manquerons pas de nous appuyer sur les projets dédiés exclusivement à cette filière afin d'optimiser les synergies et coordination de nos interventions.

Tableau 39 : Actions majeurs à mener pour dynamiser la filière avicole

Recommandations	Actions à mener
<ul style="list-style-type: none"> - Faire baisser le prix des Aliments 	<ul style="list-style-type: none"> - Encourager la production de céréale tel le maïs et les oléagineux, qui constituent à plus de 75% la composition d'aliment de volaille ; - Promouvoir les unités de fabrication des aliments volailles à Nouakchott et dans ses environs - Développer la production de soja qui est également un très bon tourteau et qui a une rentabilité élevée avec des circuits très courts. Favoriser la combinaison Maïs/Soja.
<ul style="list-style-type: none"> - Faire baisser le prix du poussin 	<ul style="list-style-type: none"> - Accompagner les producteurs de poussins à s'installer (importation de géniteurs afin de disposer de reproducteurs locaux)

Recommandations	Actions à mener
- Augmenter la production des éleveurs	<ul style="list-style-type: none"> - Développer les infrastructures nécessaires à la mise en œuvre d'une bonne exploitation ; - Accompagner les producteurs dans l'expansion de leurs exploitations : Bandes de 1.000 poussins avec 30% de bénéfices au moins
- Renforcer les capacités de tous les maillons de la filière	<ul style="list-style-type: none"> - Technique de production de maïs et d'oléagineux, - Transformation en tourteaux et composants alimentaires, - Technique d'élevage de poussins et de parentaux, - Gestion entrepreneuriale
- Favoriser l'accès au micro crédit	- Synergie avec les EMF pour le développement de solutions, de financement ; adaptées aux contraintes propres à chaque maillon de la filière (À ce niveau des synergies seront à faire avec le RIMDIR)

5.5 Actions à mener par acteurs

Niveau intrants :

- Pour faire baisser le prix des aliments, il faudra encourager la production de maïs qui constitue plus de 75% de la composition et promouvoir les unités de fabrication des aliments volailles à Nouakchott par les exploitants moyens ;
- Faire baisser le prix des poussins de 1 jour, il faudra faciliter l'installation des acteurs économiques, producteurs de poussins d'1 jour. C'est-à-dire former, faciliter l'accès au crédit, pour installer des couvoirs adaptés au milieu et faciles d'entretien, constituer de bonnes souches de parentaux et maîtriser la disponibilité de l'énergie ;
- Rendre accessible la fourniture en médicaments et soins vétérinaires (soutenir des vétérinaires privés pour augmenter l'offre d'encadrement des acteurs).
- Pour les taxes sur les intrants de production, envisager des actions de plaidoyer auprès des autorités compétentes en la matière.

Niveau production :

- Renforcer les capacités des producteurs sur les itinéraires techniques (alimentations, hygiène et prophylaxie) afin de réduire les pertes à moins de 5% ;
- Aider les producteurs à faire des bandes de 1.000 poussins au minimum ;
- Faciliter l'installation des vétérinaires privés à Nouakchott ;
- Faciliter l'accès au crédit pour la construction de poulaillers qui répondent aux normes zootechniques (hygiène, température ambiante et ventilation).

Niveau Grossistes :

- Promouvoir le développement de grossistes en viande de volaille locale. En particulier la dotation en chambre froide, camion frigorifique et emballages ;
- Définir une politique de limitation des importations de viandes de volailles congelées afin de favoriser la mise en marché des produits locaux.

Niveau détaillants :

- Faciliter à chaque groupe de détaillants, autour des marchés, l'accès aux véhicules de transport adaptés, réduisant les risques de mortalités et à faible coût (moto tricycle, par exemple) ;
- Plaidoyer pour la réduction des taxes communales et fais divers (gardiennage, nettoyage, location, etc.).

Niveau Marchés :

- Accompagner des producteurs qui soient capables de produire suffisamment afin de satisfaire la demande des supermarchés, restaurants et hôtels, sans rupture et à un prix compétitif ;
- Faciliter au niveau de chaque marché officiel l'installation de chambres froides et ou congélateurs ;
- Minimiser la proportion de poulets vendus sur pieds pour encourager la vente après abattage et conditionnement.
- Promouvoir la production de poulets bio labellisés, élevés dans des conditions semi-intensives et à plus de 45 jours.

Pour ce qui est du renforcement de l'offre d'encadrement, le Programme PACAO et autres intervenants similaires devraient renforcer les moyens de la délégation régionale du Ministère du développement rural, pour redynamiser le conseil à l'exploitation.

6. LES MODALITÉS DE SÉLECTION DES BÉNÉFICIAIRES FINAUX

Au regard des deux filières, il ressort clairement, la nécessité de poser des actions à la fois pour :

- Les acteurs industriels ou semi industriels, notamment les tanneries industrielles, les couvoirs, les fermes importantes et les fabricants d'aliments. Ceux –ci pourraient avoir la qualification de **catalyseurs** car susceptibles de créer de l'emploi et de tirer les filières vers le haut.
- Les acteurs de taille moyenne, notamment les tanneries traditionnelles, les ateliers de cordonniers ; les fermes entre 1000 et 5000 poulets. Ceux-ci pourraient être qualifiés de **consolidation**. En effet l'appui nécessaire peut contribuer au développement de ces unités économiques pour le développement de la production et la création d'emploi

- Nous avons la jeunesse qui s'intéresse à l'auto emploi, et ces deux filières que son l'aviculture, peau et cuir, présentent un créneau professionnel, ainsi nous pouvons avoir la catégorie des **émergents**. Ainsi des jeunes qui seront sélectionnés, formés, équipés et accompagnés.

La sélection des bénéficiaires de PACAO pourrait suivre cette catégorisation qui se résume comme suit :

- Les catalyseurs ;
- Les consolidations ;
- Les émergents.

6.1 Étapes du processus de sélection

La sélection pourrait se faire selon les étapes suivantes :

- Étape 1 : Identification des potentiels bénéficiaires sur la base du référencement ;
- Étape 2 : Enquête des personnes référées sur la base d'un questionnaire ;
- Étape 3 : Visites terrains et entretiens avec les potentiels bénéficiaires par le comité de sélection ;
- Étape 4 : Tenue du comité de sélection et validation de la liste des bénéficiaires du projet.

6.1.1 Constitution du Comité de sélection

Une réunion de présentation des attributions du comité, de définition de la composition et du nombre de participants au sein du comité devra être organisée avec les différents leaders locaux afin de recueillir leurs avis sur la composition/configuration la plus adaptée à leurs Zones

De manière générale le comité pourrait être constitué d'au plus 12 personnes comme suit :

- Les conseillers des communes ;
- Les agences ANAPEJ ;
- Les responsables des groupements et structures faitières des filières peaux et cuir et potentiellement gomme arabe ;
- Les représentants de la société civile au niveau de la commune ;
- Les représentants de PACAO.

Ainsi une configuration standard pourrait être la suivante :

Tableau 40 : Configuration du Comité de sélection

Institutions / Qualité	Nombre de participants	Rôles	Observations
ANAPEJ	02	Présidence du comité	Chaque Agence ANAPEJ participera aux comités des communes couvertes
Commune	03	Membres	Désignés par le maire de la commune
Société civile	02	Membres	Représentants d'associations et ONG locales de la commune
Structures professionnelles faitières	02	membres	Filière peau et cuir et aviculture
Délégation régionale du développement rural	1	Membre	
PACAO	02	Secrétariat et observateurs	
Total	12	Participants aux comités de sélection	

6.1.2 Les attributions du comité

Les membres du comité sont une équipe de leaders bénévoles à action ponctuelle, dont le rôle fondamental est d'appuyer l'équipe de mise en œuvre (PACAO), à Identifier les Acteurs Économiques Locaux crédibles et dynamiques qui seront porteurs du projet et contribuer à l'atteinte des indicateurs du projet. Ils auront ainsi pour tâches d'aider l'équipe PACAO sur la base des critères présentés lors des ateliers de présentation du projet à :

- S'assurer de la bonne moralité des bénéficiaires ;
- S'assurer de la motivation et du dynamisme des bénéficiaires ;
- S'assurer de l'opérationnalité de l'activité économique du bénéficiaire.

Il serait judicieux de limiter l'action du comité dans le temps à la période de sélection pour éviter de créer une attente rémunératrice qui naitrait certainement avec le temps qu'ils mobiliseraient pour les activités du projet. Bien entendu ce comité pourra, au besoin, être ponctuellement consulté.

Le profil idéal des personnes membres du comité serait :

- Capable de lire et écrire ;
- Bonne capacité d'analyse ;

- Disponibilité à faire ce travail de manière bénévole pour le bien de la communauté.

6.1.3 Les étapes de la sélection

➤ **Phase 1 - Identification des potentiels bénéficiaires :**

L'équipe de COOPI aura un rôle important à jouer par sa présence dans le comité et devra veiller à garantir la lumière et le respect des critères élaborés. En effet à l'issue des référencements par les ONG, les organisations professionnelles, les communes ; etc. ; PACAO procédera à une enquête, afin d'identifier le candidat bénéficiaire. Les informations collectées seront mises à la disposition des membres des comités pour mieux les guider dans leurs décisions.

➤ **Phase -2- Phase Pré-comité /visites terrain de vérification :**

La base de données (short List) des potentiels bénéficiaires présélectionnés sera partagée à l'ensemble des membres du comité qui auront chacun la latitude de procéder à des vérifications.

Les membres du comité de sélection avec l'appui de l'équipe PACAO, auront pour mission de travailler pour la vérification des listes chacun dans la zone le concernant. Un délai de 2 à 3 jours maximum pourra être laissé à chaque membre pour finaliser cette opération. Les conclusions et recommandations des travaux de ces pré-comités seront par la suite transmises au comité de sélection central qui les portera à la séance de délibération du comité.

➤ **Phase 3 - Tenue et délibération du comité de sélection :**

À la suite de ce processus de vérification le comité se tiendra et délibérera sur la base d'une grille d'évaluation. Un PV de sélection sera élaboré pour retenir les bénéficiaires.

➤ **Phase - 4 Phase de contrôle post comité par PACAO :**

À l'issue de la sélection il s'agira de la validation des profils retenus avec PACAO, conformément aux quotas (% de femmes ; % de jeunes ; etc.).

6.2. Synthèse du processus de sélection

Le processus de sélection pourrait être schématisé comme suit :

Figure 14 : Schémas du processus de sélection des bénéficiaires



ANNEXES

Annexe 1 : Bibliographie

Liste des documents consultés

- Stratégie Nationale de Sécurité Alimentaire pour la Mauritanie aux horizons 2015 et vision 2030, Mars 2012, MAED
- Stratégie Nationale de Croissance Accélérée et de Prospérité Partagée SCAPP 2016 - 2030
- Situation de l'Emploi et du Secteur Informel en Mauritanie en 2017, Août 2017/ONS
- Annuaire des Statistiques Sanitaires 2017, Mars 2018, SINS, MS
- Rapport de conception du Projet de Développement de Filières Inclusives (PRODEFI), FIDA
- Rapport d'achèvement de projet ProLPRAF, FIDA, 2016
- Stratégie Nationale de Croissance Accélérée et de Prospérité Partagée (SCAPP 2016 - 2030)
- Plan national pour le développement de l'élevage (PNDE) 2018 - 2025
- Étude sur les filières avicoles, lait et dattes en Mauritanie, Février 2017 DGPSP/MEF
- Revue du secteur avicole : République Islamique de Mauritanie, Août 2009, FAO

Liste des sites web consultés

- <https://www.trademap.org>
- <http://www.ons.mr/>
- <http://www.agriculture.gov.mr>
- <https://www.bcm.mr>

Annexe 2 : Liste des personnes enquêtées

N° d'ordre	Commune	Nom et Prénom	Sexe	Contact	Age	Filière
1	Dar - Naim	Youba rebieh	homme	46667866	28	courtier
2	Toujounine	Chameikh	homme	46086327	63	courtier
3	Toujounine	Dedde cheikh taleb zeidane	homme	36380856	61	aviculteur
4	Toujounine	Mohamed messoud	homme	26290586	51	aviculteur
5	Toujounine	Idoumou	homme	47484942	42	aviculteur
6	Toujounine	Mohamed Daoud Abdallah	homme	22249363	45	aviculteur
7	Toujounine	Tiyeb samouri	homme	46777385	60	aviculteur
8	Toujounine	Elkhou ahmed	homme	43844698	36	aviculteur
9	Toujounine	Tiyeb mbague	homme	48206004	28	aviculteur
10	Toujounine	Cheikh ebhoum	homme	42705555	60	aviculteur
11	Toujounine	Lmabih ebhoum	homme	46443418	31	aviculteur
12	Toujounine	Mohamed Yahya	homme	44515117	35	aviculteur
13	Toujounine	Mohamed Saleh	homme	36313200	40	autre
14	Toujounine	Sileymane Amadou Sow	homme	46764423	50	aviculteur
15	Toujounine	Bilal Ould Maimoune	homme	22461529	53	aviculteur
16	Toujounine	Ahmed Ould Mohamed	homme	22641289	61	aviculteur
17	Toujounine	Moulaye El Hacem Ould Brahim	homme	22147975	42	aviculteur
18	Toujounine	Malick Demborou Sow	homme	47550738	36	aviculteur
19	Toujounine	Sidi Ould Jiddou	homme	46489063	62	aviculteur
20	Toujounine	Mohamed Mohamed vall	homme	46548458	51	eleveur
21	Toujounine	Brahim	homme	36222234	33	eleveur
22	Toujounine	Moustapha	homme	32333341	32	eleveur
23	Toujounine	Ahmed sidi ethmane	homme	48106283	40	eleveur
24	Toujounine	Chriv ahmed wel mohamed lemin	homme	41642360	29	eleveur
25	Toujounine	Ely sidi othmane	homme	34217105	43	eleveur
26	Toujounine	Houssein ely	homme	22555005	48	eleveur
27	Toujounine	Mohamed limame	homme	36601899	32	eleveur
28	Toujounine	Yahya abdalahi	homme	36608083	32	eleveur
29	Toujounine	Nourou Mohamed Ali	homme	48072222	26	commerçant
30	Toujounine	Mohamed salem mokhtar	homme	36604580	40	aviculteur
31	Toujounine	Taibe Ould Hachim	homme	36083409	38	commerçant
32	Toujounine	Bilal Abdellahi	homme	22399631	49	aviculteur
33	Toujounine	Dah Ould Mohamed	homme	36000015	35	aviculteur
34	Toujounine	Mannah sidi Amar	homme	49493362	57	aviculteur
35	Toujounine	Toumde Mint Isselmou	femme	46412889	47	aviculteur
36	Toujounine	Moussa yarguette	homme	42422359	40	aviculteur
37	Toujounine	Sidi mahmoud	homme	46545858	47	aviculteur
38	Toujounine	Mohamed salek cheikhne	homme	37789967	25	aviculteur

Etude socio-économique des filières Peaux, Cuirs et Aviculture dans les trois Wilayas de Nouakchott

N° d'ordre	Commune	Nom et Prénom	Sexe	Contact	Age	Filière
39	Toujounine	Moktar sidi	homme	48303080	32	aviculteur
40	Toujounine	Ould toulba Med aali	homme	47222260	24	aviculteur
41	Toujounine	Cissé Ba	homme	46204848	26	Aviculteur
42	Toujounine	Cheiba hamoud	homme	22181058	31	Aviculteur
43	Toujounine	Ahmed hamoud	homme	46841341	51	Aviculteur
44	Toujounine	Cheibani cheikh messeoud	homme	46902161	58	Aviculteur
45	Toujounine	Abdourahmane rouweyjl	homme	46996144	29	Aviculteur
46	Toujounine	Abdalahi abbar	homme	36181922	40	Aviculteur
47	Toujounine	Ahmed taher magha	homme	48330833	28	Eleveur
48	Toujounine	Salem vall	homme	20446199	29	Aviculteur
49	Toujounine	Neidou ahmed	homme	48700005	25	Aviculteur
50	El Mina	Yahya yakhouba Diakite	homme	46866598	42	Aviculteur
51	El Mina	Oumar.Boubacar.Gueye	homme	48010774	28	Aviculteur
52	Toujounine	Sidi bouna	homme	48999990	48	Aviculteur
53	Toujounine	Houhou Mohammed	homme	34860302	32	Aviculteur
54	Toujounine	Aliyouné Sidi Niar	homme	41604403	32	Aviculteur
55	Toujounine	Mohamed bilal	homme	46415721	54	Aviculteur
56	Toujounine	Mohamed lemin allal	homme	41757473	72	Aviculteur
57	Toujounine	Babah saadbouh	homme	46922996	38	Aviculteur
58	Toujounine	Mohamed lemkaitir	homme	41646448	48	Aviculteur
59	Toujounine	Maloum brabim	homme	48000168	42	Aviculteur
60	Toujounine	Mohamed lemine Mohamed	homme	20333256	34	Aviculteur
61	Ksar	Ibrahima demba Ba	homme	46522569	70	Aviculteur
62	Riyadh	Jeiche mouhamadou	femme	46446542	51	Aviculteur
63	Riyadh	Ahmed Alem moutapha	homme	44058282	43	Aviculteur
64	Riyadh	Abdoul sall	homme	48494252	45	Aviculteur
65	Riyadh	Mohamed konaté	homme	44344715	30	Aviculteur
66	Ksar	Tandis laadji	homme	46889313	30	Aviculteur
67	Riyadh	Abdelatif barke	homme	46830052	44	Aviculteur
68	Riyadh	Aminata Mohamed Touré	femme	44136006	37	Aviculteur
69	Riyadh	Madine Gueye	homme	46740601	64	Aviculteur
70	Sebkha	Ami Diagana	femme	34632453	28	Aviculteur
71	Sebkha	Aminata Ibrahim sall	femme	46740247	53	Aviculteur
72	El Mina	Zeinabou kouita	femme	46411435	42	Aviculteur
73	Riyadh	Cheikh dieng	homme	22415363	58	Aviculteur
74	El Mina	Niouma Yohan diagana	femme	46536814	38	Aviculteur
75	Sebkha	Soueira Aliyine M'Rezzigue	femme	46770064	41	Autre
76	Sebkha	Mohamed vall Mohamed yekber	homme	20401599	35	Autre
77	Sebkha	Mohamed abdallahi ahmed	homme	22228155	37	Aviculteur
78	El Mina	Abdrahman.Sabou Hadj	homme	46200045	46	Aviculteur
79	Sebkha	Brahim saleck Fall	homme	44988862	22	Aviculteur
80	Tevragh-Zeina	El hoisseine fall	homme	48824416	42	Aviculteur

Etude socio-économique des filières Peaux, Cuirs et Aviculture dans les trois Wilayas de Nouakchott

N° d'ordre	Commune	Nom et Prénom	Sexe	Contact	Age	Filière
81	Sebkha	Boubacar Camara	homme	46512432	52	Aviculteur
82	Tevragh-Zeina	Hayatti lekhyarhoum	femme	32774114	41	Aviculteur
83	Toujounine	Mohamed hamoud bédidi	homme	33460243	30	Artisan
84	Tevragh-Zeina	El bassin med vall	homme	41200140	35	Artisan
85	Sebkha	Zoubeir hamoud	homme	49903198	22	Autre
86	Tevragh-Zeina	Sidi Med.ould Hamdou	homme	36353459	42	Boucher
87	Tevragh-Zeina	Aboubacrine Med.Abdallah	homme	36056373	33	Aviculteur
88	Tevragh-Zeina	Ahmed Moustapha cheikh	homme	27969611	26	Boucher
89	Tevragh-Zeina	Cheikh.Med.Lamine	homme	37429720	27	Artisan
90	Arafat	Ahmed vale cheikh Mohamed	homme	42585859	33	Aviculteur
91	El Mina	Salimata Abdallahi Diagnana	femme	36311581	57	Aviculteur
92	Arafat	El feky Mohamed athie	homme	46959659	43	Autre
93	El Mina	Goundo koita	femme	42080858	39	Aviculteur
94	Riyadh	Jemal ould Ahmed hafez	homme	32800980	34	Aviculteur
95	El Mina	Mohamed.Mahmoud.Mihi	homme	22310948	56	Aviculteur
96	Dar – Naim	Hrt	femme	22888588	30	Aviculteur
97	Dar – Naim	Ely Ba	homme	22313393	62	Aviculteur
98	Dar – Naim	Mohamed Lemine Med Ahmed	homme	42076988	21	Aviculteur
99	Dar – Naim	Mohamed yedhih Ahmed abdi	homme	48440082	62	Aviculteur
100	Sebkha	Chekou Moussa camara	homme	46441785	38	Aviculteur
101	Sebkha	Barra Marvall fall	homme	34509634	27	Aviculteur
102	Sebkha	Sangul Amadou mbodj	homme	46501321	34	Aviculteur
103	Sebkha	Sidi Camara	homme	46812759	39	Aviculteur
104	Sebkha	Bayo fall	homme	46438170	43	Aviculteur
105	Sebkha	Fatimetou zahra Diop	femme	46785405	36	Aviculteur
106	Sebkha	Ramata Dia	femme	33240871	56	Aviculteur
107	Sebkha	Binta gaye	femme	48341831	25	Aviculteur
108	Sebkha	Coumba Abdarahmane	femme	41700127	59	Aviculteur
109	Sebkha	Abdallah ba	homme	47686817	33	Aviculteur
110	Sebkha	Mohamed Babacar Dieye	homme	48397869	47	Aviculteur
111	Sebkha	Cheikh oumar camara	homme	44064769	39	Aviculteur
112	Tevragh-Zeina	Cheikh.Ahmed.Sbahi	homme	27150709	40	Boucher
113	Dar – Naim	Yemehlou.Moulaye.Ahmed	homme	38454698	25	Aviculteur
114	Dar – Naim	Haje O/Sidi Mohamed	homme	37831319	36	Boucher
115	Dar – Naim	Cheybani.Samba.Fall	homme	46079239	34	Aviculteur
116	Tevragh-Zeina	Mohamed lemine moulaye chighaly	homme	42441444	42	Autre
117	Ksar	Hassane Mohamed moktar	homme	47502411	47	Boucher
118	Sebkha	Ousmane Bilal Sow	homme	20378306	66	Aviculteur
119	Dar – Naim	Sidi Mohamed el ghaye	homme	36333680	34	Aviculteur
120	Dar – Naim	Ely cheikh Edy	homme	37332276	37	Autre
121	Toujounine	El alia Essakhawi Benyoug	femme	49393982	34	Autre

Etude socio-économique des filières Peaux, Cuirs et Aviculture dans les trois Wilayas de Nouakchott

N° d'ordre	Commune	Nom et Prénom	Sexe	Contact	Age	Filière
122	Riyadh	Salif	homme	27986510	32	Eleveur
123	Dar – Naim	Ebbah moubareck	homme	48535399	42	Aviculteur
124	Dar – Naim	Hassine islim	homme	46076500	28	Aviculteur
125	Riyadh	Abderahmane	homme	32024232	26	Aviculteur
126	Riyadh	Konaté	homme	36302557	30	Aviculteur
127	Riyadh	Aliou bâ	homme	44082265	30	Aviculteur
128	Riyadh	Sisi ould Ahmed salam	homme	46029528	50	Autre
129	Dar – Naim	Salem El Hacen	homme	48184938	26	Aviculteur
130	Dar – Naim	Brahim ahmed	homme	46888520	51	Artisan
131	Dar – Naim	Kar moussa	homme	46839115	51	Boucher
132	Dar – Naim	Lehacen mbarck	homme	46798336	52	Boucher
133	Dar – Naim	Yaibe mohsmed	homme	47612352	50	Boucher
134	Dar – Naim	Oumar yedaly	homme	46969922	31	Boucher
135	Dar – Naim	Dah lthmane	homme	46817448	41	Boucher
136	Dar – Naim	Mohamed kemine chamakh	homme	46690903	31	Boucher
137	Dar – Naim	Saddatt buobacar	homme	46817394	40	Aviculteur
138	Dar – Naim	Mawloud sadigh	homme	41257709	45	Boucher
139	Dar – Naim	Mohamed mbarek	homme	46814995	44	Aviculteur
140	Dar – Naim	Ahmed messaoud	homme	36388341	42	Aviculteur
141	Dar – Naim	Elghadi cheikh	homme	46598838	47	Eleveur
142	Dar – Naim	Mohamed Guelaye	homme	46120630	31	Aviculteur
143	Dar – Naim	Mohamed med Abdallahi	homme	46209015	54	Autre
144	Dar – Naim	Sidi bechir	homme	33212299	26	Aviculteur
145	Dar – Naim	Saleckfall	homme	46629019	25	Aviculteur
146	Dar – Naim	Sidigh ahmed	homme	48228721	20	Autre
147	Dar – Naim	Youba ely	homme	46490426	34	Courtier
148	Dar – Naim	Taleb khairy	homme	46650177	36	Autre
149	Dar – Naim	Moulaye Gulaye	homme	46407599	31	Courtier
150	Dar – Naim	Zeine	homme	49229976	44	Courtier
151	Dar – Naim	Ejih mohamed	homme	46818313	40	Boucher
152	Dar – Naim	Soule sibrou	homme	46862454	51	Boucher
153	Dar – Naim	Babe hassen	homme	46101090	30	Boucher
154	Dar – Naim	Hassen ahmed babe	homme	38440977	29	Boucher
155	Dar – Naim	Moulaye moussa	homme	46553376	41	Courtier
156	Dar – Naim	Babe mouse	homme	46408822	56	Boucher
157	Dar – Naim	Yenje mohamed abdallahi	homme	36065658	21	Boucher
158	Dar – Naim	Mounina	femme	41617292	46	Courtier
159	Dar – Naim	Mohamed abdallahi med abid	homme	46353639	25	Boucher
160	Dar – Naim	Dawouda	homme	41654058	22	Courtier
161	Dar – Naim	Challih	homme	46297788	32	Courtier
162	Dar – Naim	Brahim zeyde	homme	46343332	23	Boucher
163	Dar – Naim	Mouktsre	homme	46605028	26	Courtier

Etude socio-économique des filières Peaux, Cuirs et Aviculture dans les trois Wilayas de Nouakchott

N° d'ordre	Commune	Nom et Prénom	Sexe	Contact	Age	Filière
164	Dar – Naim	Aba sidi mohamed	homme	22921111	22	Courtier
165	Dar – Naim	Hademin sadaf	homme	46771577	34	fabricant_d_al
166	Dar – Naim	Goutoub mohamed	homme	46389046	20	Courtier
167	Dar – Naim	Sidi gambar	homme	46505850	40	Boucher
168	Dar – Naim	Sidi maata	homme	46166164	23	Courtier
169	Dar – Naim	Sidi ali mkhaitire	homme	36617903	41	Boucher
170	Dar – Naim	Dhehdi moulage zeine	homme	46298082	29	Commerçant
171	Dar – Naim	Mah yeslim	homme	47484942	42	Autre
172	Dar – Naim	ABoubkrin brahim	homme	46292924	25	Autre
173	Dar – Naim	Ahmed samba	homme	46728253	46	Eleveur
174	Dar – Naim	Ethmane mahame	homme	46652103	28	Boucher
175	Dar – Naim	Saadam babah	homme	46558505	29	Boucher
176	Dar – Naim	Taibe embark	homme	46813738	40	Boucher
177	Dar – Naim	Taibe moutal	homme	42905090	50	Boucher
178	Dar – Naim	Jebril sidi Mohamed	homme	46131377	25	Courtier
179	Dar – Naim	Brahim maata	homme	46666955	25	Courtier
180	Dar – Naim	Yuba sidi Ahmed	homme	22338181	44	Boucher
181	Dar – Naim	Nejah mouse	homme	41501423	50	Boucher
182	Dar – Naim	Sidi Ahmed mbareck	homme	46218189	45	Tanneur
183	Dar – Naim	Fatima mahmar	femme	46004197	36	Commerçant
184	Dar – Naim	Brahim ghassoum	homme	46470634	40	Courtier
185	Arafat	Mohamed lemine sidi vall	homme	46959512	37	Boucher
186	Arafat	Aly ndamou	homme	41883223	48	Boucher
187	Arafat	Mohamed moustapha	homme	32500101	26	Aviculteur
188	Dar – Naim	Mohamed Mouhamed abdalahi	homme	46209015	54	Commerçant
189	Dar – Naim	Mohamed lemine Mohamed vall	homme	41682140	23	Aviculteur
190	Dar – Naim	Dah Salma	homme	49373602	39	Aviculteur
191	Dar – Naim	Moahmed mbareck	homme	46475047	31	Boucher
192	Sebkha	L'imam sidahmed ali	homme	22448030	51	Boucher
193	Toujounine	Abdrahmane taleb boune	homme	34393982	40	Aviculteur
194	Arafat	El hacen moustapha	homme	36333334	43	Boucher
195	Sebkha	Marabitt salem	homme	38428861	23	Autre
196	Sebkha	Hamma salim	homme	46650345	25	Autre
197	Sebkha	Hawa	femme	47554051	36	Aviculteur
198	Sebkha	Ramaroulaye Med Alpha Kane	femme	44294465	66	Aviculteur
199	Ksar	Mourad Mohamed Ghadima	homme	46111261	26	Autre
200	Tevragh-Zeina	Brahim Ould Sidi Abeidi	homme	46728999	36	Autre
201	Sebkha	Aboubacrine Ely Khamrech	homme	47130343	19	Autre
202	Dar – Naim	Moustapha Mohamed lemine	homme	48391171	22	Autre
203	Dar – Naim	Ahmed elhaj boudadya	homme	36635907	37	Aviculteur
204	Dar – Naim	El Arbi Ould Bechir	homme	46888119	51	Aviculteur
205	Dar – Naim	Melaynine medani	homme	48818506	25	Aviculteur

Etude socio-économique des filières Peaux, Cuirs et Aviculture dans les trois Wilayas de Nouakchott

N° d'ordre	Commune	Nom et Prénom	Sexe	Contact	Age	Filière
206	Dar – Naim	Mariame mintElkheir	femme	26469040	44	Tanneur
207	Dar – Naim	Cheikh Hamedou	homme	46409280	51	Aviculteur
208	Dar – Naim	Abdallahi Sidi	homme	49969301	50	Commerçant
209	El Mina	Abdallah Berou	homme	46032035	51	Aviculteur
210	El Mina	Terbiya Boylile	femme	49008856	47	Tanneur
211	El Mina	Toutou Hamatt	femme	41001843	60	Tanneur
212	El Mina	Toutou Hamatt	femme	47518899	27	Tanneur
213	Tevragh-Zeina	Lab aoul mowloud	homme	48447778	52	Aviculteur
214	Tevragh-Zeina	Mohamed lemine	homme	46539390	53	Commerçant
215	Tevragh-Zeina	Ali	homme	49517729	38	Commerçant
216	Tevragh-Zeina	Farba	homme	46939431	40	Commerçant
217	Tevragh-Zeina	Souley	homme	46413572	35	Commerçant
218	Tevragh-Zeina	Alouin	homme	38071109	28	Commerçant
219	Tevragh-Zeina	Salem vall abderahmane	homme	46109933	47	Commerçant
220	Tevragh-Zeina	Ndjari mahmoud	homme	46772248	76	Commerçant
221	Tevragh-Zeina	Mohamed salim ebeid	homme	47743544	52	Aviculteur
222	Tevragh-Zeina	Mohamed mousse	homme	47444796	37	Commerçant
223	Tevragh-Zeina	Bouh iselmou	homme	46706299	33	Commerçant
224	Tevragh-Zeina	Moulay mohamed	homme	46189714	30	Commerçant
225	Tevragh-Zeina	Lbouh belal	homme	36278067	56	Artisan
226	Tevragh-Zeina	Mohamed saghayer	homme	20770689	18	Commerçant
227	Tevragh-Zeina	Hassen beibakar	homme	49585616	31	Commerçant
228	Tevragh-Zeina	Mohamed mohamedou	homme	46230603	27	Aviculteur
229	Tevragh-Zeina	Ahmed mohamed	homme	49598244	22	Commerçant
230	Tevragh-Zeina	Sidi moahmed birame	homme	46060672	22	Aviculteur
231	Tevragh-Zeina	Ely salem bobakar	homme	49772591	26	Commerçant
232	Tevragh-Zeina	Jebrile	homme	32702710	34	Eleveur
233	Tevragh-Zeina	Ethmane bekai	homme	46005811	49	Eleveur
234	Tevragh-Zeina	Baraka zeidane	homme	41669874	22	Eleveur
235	Tevragh-Zeina	Sidi Mahmoud	homme	46954187	40	Eleveur
236	Tevragh-Zeina	Hassan salek	homme	27359539	30	Eleveur
237	Tevragh-Zeina	Abdallah sidi Mohamed	homme	48333747	24	Eleveur
238	Tevragh-Zeina	Moukhtar Ahmed	homme	46463206	25	Eleveur
239	Tevragh-Zeina	Ahmed lemine	homme	46235599	25	Eleveur
240	Tevragh-Zeina	Ahmed sidi	homme	33533357	26	Eleveur
241	Tevragh-Zeina	Mohamed Ahmed	homme	49358789	31	Eleveur
242	Tevragh-Zeina	Hassane	homme	42102915	39	Artisan
243	Tevragh-Zeina	Alpha	homme	46067069	37	Courtier
244	Tevragh-Zeina	Sbdel Ghader	homme	46498748	32	Aviculteur
245	Tevragh-Zeina	Bahida	homme	20090912	32	Courtier
246	Tevragh-Zeina	Yousseuf	homme	47723641	36	Aviculteur
247	Tevragh-Zeina	Abdellahi	homme	41071109	25	Aviculteur

Etude socio-économique des filières Peaux, Cuirs et Aviculture dans les trois Wilayas de Nouakchott

N° d'ordre	Commune	Nom et Prénom	Sexe	Contact	Age	Filière
248	Arafat	,salem	homme	46226203	36	Commerçant
249	Dar – Naim	Brahim.Ghassoum	homme	46431067	47	Aviculteur
250	Dar – Naim	Maata sidi saragha	homme	36131641	33	Aviculteur
251	Dar – Naim	Ahmed Ramdhane	homme	44336688	36	Aviculteur
252	Toujounine	Mahfoudh sidi bouna	homme	38141450	37	Autre
253	Dar – Naim	Oumar omouhamed en abd	homme	46105524	32	Boucher
254	Toujounine	Souleymane iselmou Belkheir	homme	41090326	37	Autre
255	Dar – Naim	Boubacrine med ndari	homme	46743789	40	Autre
256	El Mina	Yacoub m'bareck el id	homme	44022625	33	Aviculteur
257	Teyaret	Bons bouhim	femme	48878480	24	Boucher
258	Teyaret	Nana mint Mohamed	femme	36249287	44	Artisan
259	Teyaret	Abdoul jélil med vadel	homme	22314989	58	Aviculteur
260	Teyaret	Boichebi oul Mohamed. Labeid	homme	36481812	37	Commerçant
261	Toujounine	Abdel baghi ould hamoud	homme	26227720	35	Boucher
262	Dar – Naim	Aboubacrine Ndiaye	homme	41210793	18	Aviculteur
263	Dar – Naim	Sidi Med. Mezyen Esmou	homme	22277378	46	Aviculteur
264	Dar – Naim	Dah selmou boukhair	homme	44963217	21	Aviculteur
265	Dar – Naim	Abdallahi Mohamed	homme	49735303	35	Eleveur
266	Teyaret	Mouhamed vadell mouhamed lemine	homme	49783480	31	Aviculteur
267	Dar – Naim	Chérif Mohamed El Moustapha	homme	43737463	25	Aviculteur
268	Riyadh	Abdallahi Marabatt Mbareck	homme	46808692	32	Autre
269	Riyadh	Mohamed ould Id Med Bilal	homme	46998652	36	Autre
270	Arafat	Aicha Bilal	femme	46446267	65	Tanneur
271	Arafat	Aichana mint Med Sidi Mohamed	femme	26444546	37	Autre
272	El Mina	Yahye mhaïmid	homme	49536107	40	Autre
273	El Mina	Salka Hamatt	femme	48639818	56	Tanneur
274	El Mina	Nah Abdallah	femme	48242516	67	Tanneur
275	El Mina	Bouerika Hamada	femme	34853567	70	Tanneur
276	El Mina	Mariam Samba Noura	femme	48311867	60	Tanneur
277	El Mina	Mariam Bay	femme	22662002	65	Tanneur
278	Toujounine	Mohamed med el Moctar abderazagh	homme	33371515	40	Autre
279	El Mina	Mariam Bounaema	femme	48658293	56	Tanneur
280	El Mina	Toutou chaibani	femme	30454878	67	Tanneur
281	Arafat	Cheikh salek med zemour	homme	36242707	32	Aviculteur
282	El Mina	Mariam chaibani	femme	49787734	44	Tanneur
283	Arafat	Vatimetou mint Ali	femme	22188823	72	Autre
284	Arafat	Mahfoude	homme	20801090	25	Commerçant
285	Arafat	Meimine	homme	46633337	33	Commerçant
286	Arafat	Jalou	homme	49422390	28	Commerçant
287	Arafat	Emedah	homme	48257401	28	Commerçant
288	Arafat	Lebat idoumou	homme	36761807	25	Commerçant

Etude socio-économique des filières Peaux, Cuirs et Aviculture dans les trois Wilayas de Nouakchott

N° d'ordre	Commune	Nom et Prénom	Sexe	Contact	Age	Filière
289	Arafat	Cheikh mohamed	homme	44535047	37	Aviculteur
290	Toujounine	Mohed mostapha cheikh	homme	36262292	52	Commerçant
291	Arafat	Sid ahmed mehdi	homme	49294881	21	Commerçant
292	Arafat	Salim mohamed	homme	46099939	35	Boucher
293	Dar - Naim	Jemila bobaker	femme	20605450	28	Autre
294	Arafat	Chamakh Mohamed M'bareck	homme	46067860	51	Artisan
295	Riyadh	Sidi Mohamed lemra bath	homme	49933077	40	Artisan
296	Arafat	Mohamed vall yahya	homme	34660907	20	Aviculteur
297	Riyadh	El mokhtar Khalil sidi cheikh	homme	41858546	26	Autre
298	Riyadh	Housseine Dem	homme	46552312	56	Aviculteur
299	Arafat	Mariam ekbadi	femme	36663014	46	Artisan
300	Arafat	Elhousen cheikh	homme	49572999	23	Eleveur
301	Arafat	Habibe idomo	homme	33338350	34	Eleveur
302	Arafat	Lemrabtte	homme	46268600	36	Eleveur
303	Arafat	Khasim Abdallah	homme	41575005	39	Eleveur
304	Arafat	Lemunek	homme	37701010	23	Eleveur
305	Arafat	Vadili	homme	46437615	41	Eleveur
306	El Mina	Zahra Hamatt	femme	26131521	45	Tanneur
307	El Mina	Bineta Brahim	femme	46904171	66	Tanneur
308	El Mina	Mohamed Moussa Barek	homme	43704781	23	Aviculteur
309	El Mina	Mohadene Maaloume	homme	20116177	40	Aviculteur
310	El Mina	Mohamedene Mohamed Brahim vall	homme	36302508	50	Aviculteur
311	El Mina	Lassana Sanougo	homme	36438510	46	Tanneur
312	El Mina	Houseine Diay	homme	37042737	51	Tanneur
313	Arafat	Khadijetou Dia	femme	27882262	23	Aviculteur
314	Arafat	Elhassen youba	homme	46414156	65	Autre
315	Arafat	Barakhe sidi moloud	femme	32308585	45	Artisan
316	Arafat	Rouguiyatou. Saidou. Wélé	femme	46787124	61	Aviculteur
317	Arafat	Zeynabou. Ahmed Moustapha	femme	22433258	54	Autre
318	Arafat	Elmoumna mint Cheman	femme	41167824	51	Commerçant
319	Arafat	Youssef Mohamed	homme	42050854	35	Aviculteur
320	Arafat	Khadijetou mint cheikh	femme	26272445	34	Artisan
321	Toujounine	Sidi Abdallahi Mohamed Lemine	homme	26878182	38	Aviculteur
322	Riyadh	Ahmedna Ould Maissara	homme	46532744	35	Autre
323	El Mina	Salma Moktar	femme	46777201	75	Tanneur
324	Arafat	Oumoukelthoum Brahim	femme	36668958	59	Artisan
325	Arafat	Khouadeija hacene	femme	22181291	60	Artisan
326	Arafat	Boytateh souelim	femme	22342912	56	Artisan
327	Toujounine	Moktar abad	homme	46555030	43	Autre
328	Arafat	Fama. Kalidou. Diallo	femme	46457504	37	Aviculteur
329	Arafat	Fatima ta. Amadou. Diop	femme	46446062	52	Aviculteur

N° d'ordre	Commune	Nom et Prénom	Sexe	Contact	Age	Filière
330	Arafat	Fatma. Zeyne. Mint. MBarka	femme	20837433	51	Commerçant
331	Arafat	Toutou mint Ahmed	femme	22407232	60	Artisan
332	Arafat	Fatma. Mint. Bobo	femme	22314526	58	Artisan
333	Arafat	Lweila sidi	femme	46956527	60	Artisan
334	El Mina	Aichete Ali Ahmed	femme	46585342	60	Artisan
335	Riyadh	Mariam sidi Mohamed	femme	26652484	51	Artisan

Annexe 4 : Liste de presence à l'atelier diagnostic des tanneries industrielles

Nom et Prénom	Fonction	Téléphone
Yahya o. ELhoussein	B. BUMACO	20598346
EL Welly o. Mohameden	vétérinaire	41402016
Bassolé Souleymane	Coordonnateur PACAO	48113308
Ball Med Vall	SMDCPPFNDP	36395831
Bousseif Bouchama	GTM	42868370
EL Houssein o.Meouloud	GAI.GHP.SGFNIP	46429289
Amed Bezeid	SG.F. collecteurs	34460060
Brahim Med	Trésorier adjoint	46771205
Mohamedou Bah	P.F.N.B.M.	36240522
Meouloud moustafa	S.G.F.N.B.M.	46740795
Md Lehbib	ETS Md commercial	48983958
Md Fadel Bell	Coordinateur sos sahel	41047270
Lagdaf o. Md	Collecteur peau et cuir	36345619
Md o. Brahim	Collecteur peau et cuir	26208888

Annexe 5 : Liste de présence à l'atelier diagnostic de la filière avicole

Nom et Prénom	Fonction	Téléphone
Yahyaould ELhoussein	B.BUMACO	20598346
Abdellahi Nebagha	Président GNAM	36384203
Sidi Md o.Md Abeid	poulailler	44334419
Cheikh o. Abdawa	poulailler	37151641
Med Oumrane o. Med	poulailler	22406240
Becaye Ahmed	commerçant	20387000
Salimata Abdellahi Diagana	avicultrice	36311581
Md o. Yal	-	46415721
Chamek o. Yahya	-	
Md o.EL hadrami	Dr Vot.	44021627
Teyeb o. Mamoune	Assistant oukhaha Mauritanie	22060317
Bassole Souleymane	Coordinateur PACAO	48113308

Annexe 6 : Liste de présence à l'atelier diagnostic des collecteurs de peau

N°	Nom et Prénom	Fonction	Téléphone
1	LIMAMIY YOURA	COLLECTEUR	37749724
2	MAMADOU KANE	PRESIDENT	46478678
3	N'DIAYE ALHOUSSEYNOU	TRESORIER ADJOINT	22556611
4	MOHAMED BEZEID	SECRETAIRE GENERAL	34460060
5	MOHAMED MOCTARY	GESTIONNAIRE COMPTE	46771205
6	BOUSHAB	MEMBRE	
7	AHMEDOU SALEM	TRESORIER GENERAL	46599451
8	BASSOLE SOULEYMANE	COORDINATEUR PACAO	48113308

Annexe 7 : Liste de présence à l'atelier diagnostic des tanneuses de la coopérative Men Jedde Wojede

N°	Nom et Prénom	Fonction	Téléphone
1	Mariam Abdellahi	Présidente	48658293
2	Med cheikh Sidi	Vice-Président	46866665
3	Housseine Med Abdi	Commissaire au compte	
4	Mariam Abdoul Bilal	Trésorière	
5	Bati Salam	Secrétaire Générale	
6	Diallo Mohamed Fadel	Animateur PACAO	
7	Djigo Mamadou	Animateur PACAO	
8	Moktar Baghi	Animateur PACAO	

Annexe 8 : Liste de présence à l'atelier diagnostic des Artisanes

N°	Nom et Prénom	Fonction	Téléphone
1	Tifaila Sayed	Présidente antiquité Jads	46414278
2	Oumou Kelthoum Ahmed Salem	Présidente Tewviq	41456692
3	Lewegha Sidi	Présidente Houda	46956527
4	Auchetou Ali	Présidente Mouna	46585342
5	Vatma Cheickh Ahmed	Présidente Nasr	46573430
6	Diallo Mohamed Fadel	Animateur PACAO	

7	Djigo Mamadou	Animateur PACAO	
8	Moktar Baghi	Animateur PACAO	

[Annexe 9 : Liste de présence à l'atelier diagnostic des Cordonniers](#)

N°	Nom et Prénom	Fonction	Téléphone
1	Lamine Gacko	Ets DRAME et Fils	46724109
2	Med BOMBAYE	Président de la coopérative « unité pour le travail »	33174896
3	Med Isselmou	Cordonnier « chef d'atelier »	22479011
4	Med Sidi Ahmed	Cordonnier « chef d'atelier »	46408250
5	Salem Yedali	Cordonnier « chef d'atelier »	46833387
6	Diallo Mohamed Fadel	Animateur PACAO	
7	Djigo Mamadou	Animateur PACAO	
8	Moktar Baghi	Animateur PACAO	

[Annexe 10 : Termes de références de l'étude diagnostique](#)

**Étude Socio-Économique pour le diagnostic
des filières Peau et Cuir et Aviculture dans les
Wilayas de Nouakchott**

TERMES DE REFERENCE

**Recrutement d'un cabinet ou bureau d'étude pour
la réalisation d'une étude socio-économique sur
les chaînes de valeurs, les besoins financiers et
les modalités de sélection des bénéficiaires dans
les 03 wilayas de Nouakchott en Mauritanie**

Ouverture de l'appel : 24 Février 2020

Clôture de l'appel : 08 Mars 2020

INFORMATION SUR LE POSTE

Titre du poste	Recrutement d'un consultant (Bureau d'étude ; Cabinet) pour la conduite de l'étude diagnostique des filières peau et cuir et l'aviculture dans les Moughataa de Nouakchott.
Lieu d'intervention	Nouakchott 3 zones
Type de contrat	Prestataire de service
Durée	40 jours
Date de démarrage	Mars 2020
1.CONTEXTE	

Le PACAO « Programme d'appui à la compétitivité en Afrique de l'Ouest ; financé par la délégation de l'Union Européenne en Mauritanie ; est mis en œuvre en Mauritanie par un consortium d'ONG : i) Cooperazione Internazionale et ii) SOS Sahel international.

L'objectif global du PACAO est de Contribuer à la transformation structurelle de l'économie par la production de biens et services compétitifs à plus haute valeur ajoutée pour assurer la croissance, la création d'emplois qualifiés et durables ainsi que l'augmentation des revenus à travers une approche filière.

L'objectif spécifique consiste à améliorer, selon une approche chaîne de valeur, la compétitivité et l'intégration commerciale des entreprises/coopératives et des différents acteurs bénéficiaires intervenant dans les chaînes de valeur suivantes :

- **Aviculture**
- **Peaux et cuir**
- **gomme arabique**

1. résultats attendus et activités du pacao

- **Résultat 1** : Les chaînes de valeur sont améliorées grâce à une meilleure organisation et structuration des différents acteurs, à une potentielle diversification des intrants et à des politiques publiques adéquates pour accompagner leur développement ;
- **Résultat 2** : La production, la transformation et la commercialisation locales sont améliorées en intégrant dès le départ les problématiques de développement durable (prise en compte des questions sanitaires, de l'environnement, et de la gestion durable des ressources utilisées), de genre et d'inclusion sociale pour répondre au marché national/ sous régional/ international, générer de plus amples revenus et créer des emplois en Mauritanie.

Les résultats énumérés seront atteints au travers des activités suivantes :

i. ACTIVITES filière avicole

- Renforcement technique de la filière
- Structuration associatives de la filière
- Renforcement institutionnel de la filière
- Appui pour l'accès aux services financiers
- Appui à l'accès au marché

ii. ACTIVITES filière peaux et cuir

- Renforcement technique de la filière
- Structuration associatives de la filière
- Renforcement institutionnel de la filière
- Appui pour l'accès aux services financiers
- Appui à l'accès au marché

1.OBJECTIFS DE L'ETUDE

Cooperazione Internazionale ; L'ONG lead du consortium PACAO ; souhaite utiliser une partie des financements reçus pour le recrutement d'un Bureau d'Étude ou cabinet, pouvant proposer une équipe de consultants pour la réalisation d'une étude partagée en trois sections :

- La première consistera en une étude socio-économique sur les chaînes de valeurs peau et cuir et l'aviculture, les opportunités de création de valeur ajoutée et les réseaux sociaux et commerciaux ;
- La deuxième visera à identifier l'offre et la demande en services financiers, y compris les contraintes existantes qui en limitent l'accès ;
- Enfin, la dernière partie permettra de définir des méthodologies d'approche pour la sélection des bénéficiaires et l'encrage institutionnel au sein des wilayas de Nouakchott et des communes.

3. Les services des consultants sont requis pour :

(i) Élaborer une note méthodologique ;

(ii) Documenter la situation de référence avec une attention particulière aux 3 points suivants :

- Étude socio-économique (chaînes de valeur et identification de sous-secteurs économiques avec un gap/une possibilité de création de valeur ajoutée, analyse du substrat socio-anthropologique et des conséquences psychosociales de la crise sécuritaire qui nuisent à la reprise économique et aux dynamiques économiques, flux de produits et relations aux niveaux géographique et ethnique)
- Étude des besoins financiers (offre et demande de services financiers dans les zones ciblées ; analyse des barrières entre les institutions et les acteurs des filières étudiées (peau ; cuir ; et Aviculture),
- Étude sur la méthodologie de sélection des bénéficiaires et des acteurs des maillons de chaque chaîne de valeur.

(iii) Capitaliser sur les études précédentes dans le domaine et sur les expériences des autres ONG qui soutiennent les chaînes de valeur et des organismes intermédiaires Mauritaniens pour bien identifier les besoins de différentes catégories socio-professionnelles en termes de services financiers ; de formation professionnelle ; et de besoins spécifiques nécessaires pour l'innovation et l'accès aux marchés porteurs. Analyser le cadre réglementaire (Mauritanie) et institutionnel, la transparence du marché, les bonnes pratiques et les comportements usuels pour formuler des recommandations.

(iv) Produire un rapport sur la situation de référence composé de :

- **Une analyse des données** récoltées ;

- **Une cartographie** claire des dynamiques économiques au niveau géographique (flux de produits, gaps, contraintes physiques ou sociales...) et analyse de la présence des acteurs (Maillons des filières et institutions financières)
- **Un rapport contenant des recommandations programmatiques précises** avec pour but de guider le PACAO dans la mise en œuvre des activités, en particulier concernant la sélection des bénéficiaires, les modalités d'utilisation de la subvention disponible pour chaque acteur

(v) Effectuer des missions à Nouakchott Ouest ; Nouakchott Nord ; Nouakchott Sud et les communes rattachées, pour collecter des données complémentaires.

(vi) Réaliser un atelier adressé aux membres du consortium et de la délégation de l'Union Européenne afin de réaliser une première restitution des résultats des études.

4. Le PACAO invite les consultants à manifester leur intérêt à fournir les prestations sus décrites.

1.TACHES ; DEVOIRS ET RESPONSABILITES DU CONSULTANT

Les services des consultants sont requis pour :

- **Élaborer une note méthodologique**

Le consultant devra expliquer la méthodologie utilisée dans la collecte des informations, dans l'analyse de données et la sélection des sources.

- **Capitaliser sur les expériences et les études précédentes :**

- 1- En matière de développement des filières : plusieurs acteurs (PNUD, ONUDI, G5 Sahel, ACF, UNHCR, OIM ; PAM ; COOPI ; WVI ; l'État Mauritanien) ont déjà conduit des analyses qui peuvent être une bonne base de départ pour mieux structurer l'enquête.
- 2- Par d'autres ONG qui soutiennent les AGR et des organismes intermédiaires Mauritaniens (DJIKE ; Associations professionnelles ; etc.) pour bien identifier l'offre et les besoins de différentes catégories socio-professionnelles en termes de services financiers.
- 3- Analyser le cadre réglementaire et institutionnel de la Mauritanie afin de formuler des recommandations en termes d'approche méthodologique pour l'accès au foncier ; pour l'accès au marché et pour l'accès aux services avantages prévus par la loi pour les acteurs des chaînes de valeur (exonération sur les importations ; etc.)
- 4- Effectuer des missions dans les wilayas de Nouakchott (Sud ; Ouest et Nord) pour collecter les données.

- **Produire un rapport sur la situation de référence composé par :**

- 1- **Une analyse des données** récoltées ;

2- Une cartographie claire qui puisse montrer :

- La présence des acteurs des filières peau et cuir et aviculture de même que les projets qui interviennent sur ces filières
- **Un rapport contenant des recommandations programmatiques précises** visant à guider le projet dans la mise en œuvre des activités, en particulier les activités permettant l'accès au micro crédit

Aussi le consultant (groupes d'individus ou bureau d'étude) trouvera un appui logistique et organisationnel dans l'équipe du projet. En particulier, la personne de référence sera le chef de projet. La responsabilité pour la réalisation des principales activités concernant l'évaluation est répartie comme suit :

Équipe du projet

- Préparation des TDR
- Facilitation des contacts, programmation des rencontres avec les partenaires (ONGI et autorités ; bénéficiaires)
- Mise à disposition des documents du projet et des autres documents pertinents
- Organisation des déplacements
- Diffusion du rapport final

Consultant

- Mise au point de la méthodologie d'évaluation
- Programmation de la mission
- Définition et mesure des indicateurs
- Analyse des documents, des données et des résultats de la mission
- Restitution des résultats au projet ; bénéficiaires et autorités
- Rédaction du rapport final

Le rapport devra être approuvé par le projet

1. METHODOLOGIE ET ETAPES DE L'ETUDE

L'analyse devra couvrir toutes les zones ciblées par le projet (les trois Nouakchott) et se focaliser en particulier sur les maillons des filières de l'artisanat, de la boucherie ; de l'élevage ; de la tannerie de l'aviculture ; du commerce des intrants avicoles et provendes.

L'étude se déroulera en quatre phases :

1. **Phase préparatoire** : le consultant (groupes d'individus ou Bureau d'étude) prendra connaissance des documents du projet (cadre logique, narratif). Il/Elle devra en outre prendre connaissance des études précédentes conduites par les autres ONGI concernant la situation de référence. Cette phase est également destinée à la préparation d'une méthodologie d'action détaillée. Le consultant devra établir un plan d'activité, les étapes et les critères à suivre, les indicateurs qui seront observés pendant la mission sur le terrain et les outils de collecte de données.

2. **Phase terrain** : la mission terrain permettra de visiter les sites de réalisations du projet et de récolter les données requises à travers les échanges/rencontres nécessaires sous forme de focus groups, d'enquêtes individuelles, d'entretiens individuels, etc.

3. **Phase restitution** : l'équipe de consultant devra ensuite tenir un atelier adressé aux membres du projet ; de la délégation de l'UE, du comité de pilotage ; et des autorités locales afin de réaliser une première restitution directe des résultats de l'étude.

4. **Phase d'analyse et rapport** : le rapport final devra être composé de :

- Une analyse des données récoltées et des résultats des deux premières phases,
- Une cartographie claire qui réponde aux paramètres spécifiés dans les TdR.
- Une liste de guidelines liées aux activités détaillées dans le narratif ; en particulier au ciblage de bénéficiaires et au paquet d'appui intégré.

Un premier draft du rapport sera soumis au projet, pour observations ou éclaircissements.

2.PROFIL & EXPERIENCES DES EXPERTS PROPOSES

▪ Expertise

L'étude devra être réalisée par un ou plusieurs consultant (s) avec une expertise démontrée dans l'analyse socio-économique orientée vers la réalisation de projets de relance économique, de sécurité alimentaire et de moyens d'existence. La connaissance approfondie des services financiers en Afrique Sub-saharienne, des

approches chaîne de valeur seront particulièrement appréciée.

▪ **Éducation**

- 1) Chacun des experts devra avoir un diplôme de niveau supérieur au moins (bac+5) en sciences sociales, en gestion ; économie ; développement rural ou en gestion de projet
- 2) Justifier une solide expérience dans la réalisation études diagnostiques dans le secteur du développement rural ; des chaînes de valeur, des services financiers décentralisés
- 3) Avoir une bonne maîtrise de langue française orale et écrite et les langues locales (arabe ; etc.)

VII. Produits à soumettre (Livrables)

L'évaluateur devra produire les rapports suivants :

- Un **aide-mémoire**, qui sera présenté à l'équipe du projet à la fin de la mission avant l'atelier. Cette présentation pourrait être faite en atelier regroupant l'ensemble des acteurs de développement. Il comprendra la description des principaux résultats obtenus et les conclusions ou recommandation déjà élaborées.
- Un **draft du rapport**, qui sera soumis au projet une semaine après la fin de la mission de terrain.
- Un **rapport final**, produit en 3 copies imprimées et une copie numérique. Il devra être remis au projet une semaine après la réception des commentaires du draft.

2.DOSSIER DE SOUMISSION

Veuillez soumettre les documents suivants :

▪ **Proposition technique comprenant les éléments suivants (maximum 10-15 pages au total) :**

- Compréhension de la mission
- Méthodologie soutenue par la liste des outils d'exécution de la mission (tenir compte des livrables)
- Analyse des risques liés à la mission et mesures d'atténuation
- Processus qualité pour la fourniture des livrables et délais

- Chronogramme d'exécution
- Qualifications ou description de l'expérience des consultants ou du cabinets/bureau d'étude ;
- Exemples de travaux similaires antérieurs en Mauritanie ;
- CV des experts mobilisés

▪ **Proposition financière :**

- Elle doit indiquer un prix total du contrat fixe tout compris, étayé par une ventilation des coûts,
- La proposition financière doit être exprimée sous la forme d'un montant forfaitaire tout compris en MRU, présenté en indiquant clairement :

1- Coût unitaire (MRU)

2- Nombre d'unité

3- Coût Total

Les rubrique doivent être classées selon les natures. Par exemple :

a) Frais professionnels ou honoraires

b) Indemnité journalière

c) Autres coûts (spécifier)

Total (montant forfaitaire)

NB : Les frais liés aux ateliers de présentation et de restitution de l'étude (prise en charge des participants ; location des salles) seront directement pris en charge par COOPI.

▪ **Évaluation des offres :**

- Critères d'évaluation technique	Point
i) Qualifications et expériences du consultant et de son équipe	20
Diplôme	10
Expérience générale	10
ii) Compréhension des termes de référence et méthodologies	40
Compréhension des termes de référence, revue critique et recommandations	20
Méthodologie proposée et Chronogramme d'exécution de la mission	20
iii) Expérience spécifique dans le	40

domaine	
Expérience spécifique dans le domaine (sur la base des études réalisés)	30
Expérience dans le domaine en consortium et ou avec des gouvernements	10
TOTAL:	100

▪ **Critères éliminatoires**

- **Offre technique**

- Dossier incomplet ;
- Note technique inférieure à 70/100 ;
- Absence d'une note méthodologique d'exécution des prestations

- **Notation des offres financières**

Seules les offres financières relatives à des offres techniques ayant obtenu au moins **70/100** du total de points affectés à l'offre technique seront considérées.

La proposition financière la moins-disante recevra une note financière de **100 points**. La formule à utiliser pour le calcul de la note financière sera la suivante : Note financière = **100 x prix** de l'offre la moins chère/Prix de l'offre considérée.

Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse résultera d'une pondération de la qualité technique et du prix des offres selon une clé de répartition de **70/30**.

La note globale de l'offre = 70% x note technique + 30 % x note financière. L'offre qui se voit attribuer le plus des points par l'addition des points issus de l'offre technique et ceux obtenus à partir de l'offre financière ainsi calculée est déclarée attributaire du marché.

Au cas où aucune des propositions techniques n'aura atteint le score minimum technique, le commanditaire se réserve le droit de négocier et signer un contrat avec le consultant ayant obtenu le score technique le plus élevé.

Le dossier de candidature devra être transmis par mail au Chef de Projet avec pour objet « Consultation ; *Étude des filières peau/cuir et aviculture dans les wilaya de Nouakchott* » à l'adresse suivante : pm.pacao.mauritanie@coopio.org. La date limite de dépôt des dossiers est fixée au **08 mars 2020 au plus tard**.

Seules les candidatures sélectionnées seront contactées. Nous vous remercions d'avance pour l'intérêt que vous nous portez