



La filière oignon au Niger / Les axes d'amélioration proposés dans l'Étude diagnostique sur l'intégration commerciale

Décembre 2008

25 mai 2010

Avertissement :

Le RECA vous propose un extrait de la partie consacrée à la **filière oignon** de l'*Étude Diagnostique sur l'Intégration Commerciale Niger, Programme du « Cadre Intégré » / La Modernisation du Commerce pendant un Boom Minier*. Il s'agit principalement des recommandations de l'étude pour améliorer la compétitivité de la filière oignon.

L'intégralité du document est disponible en ligne / 173 pages, 1,13 Mko

http://www.integratedframework.org/files/french/Niger_EDIC%20Rapport%2006-09_fr.pdf

L'initiative dite du « **Cadre intégré** » a démarré en 1997. Elle est l'œuvre de la Banque mondiale, de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), du Centre du commerce international (CCI), du Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), du Fonds monétaire international (FMI). Les partenaires au développement bilatéraux et multilatéraux s'y sont associés pour répondre aux besoins des Pays les moins avancés (PMA) en matière de développement du commerce.

L'initiative doit aider ces pays à accroître leurs capacités à s'intégrer dans le système commercial multilatéral, notamment par l'augmentation de l'offre des produits nationaux sur les marchés internationaux.

Dans le cadre de ce programme, suite à la demande du Gouvernement, une « Étude diagnostique pour l'intégration commerciale (EDIC) » du Niger a été élaborée.

En termes d'agriculture et de sylviculture, l'étude propose cinq filières prioritaires : l'oignon, le niébé, le sésame, le souchet et la gomme arabique. Avec 84 millions \$US, l'oignon représente la moitié de la valeur des exportations de ces cinq filières ; le niébé (à 68 millions \$US) compte pour encore 30 à 40 pour cent. Les trois autres filières sont petites, mais recèlent un fort potentiel d'expansion (notamment le sésame). Les deux filières de l'oignon et du niébé offrent aussi le meilleur potentiel de croissance en termes de recettes d'exportation et de revenus. On estime le potentiel d'exportations annuelles de l'oignon d'ici dix ans à 264 millions \$US pour l'oignon, 3 fois supérieur.

L'OIGNON

L'histoire de la production et de la commercialisation de l'oignon remonte au lointain passé du Niger, bien avant la colonisation. On pense que des oignons du Niger étaient expédiés par les routes commerciales transsahariennes dès le VIIIe ou IXe siècle. On estime que le Niger, lors de

l'indépendance en 1960, produisait de 25 à 30 mille tonnes d'oignon par an. Au cours des 10 dernières années (1996-2005) la production a été en moyenne d'environ 270.000 tonnes¹. Ceci représente une multiplication par 10 en 45 ans.

Les agriculteurs ont été capables d'accroître la production grâce à l'adoption généralisée de meilleures techniques d'irrigation à petite échelle, notamment l'expansion de l'utilisation de puits peu profonds (jusqu'à 7 mètres) creusés à la main et munis de tuyaux en PVC et l'utilisation de petites motopompes assez robustes. D'autres améliorations sont venues de l'utilisation de tuyaux en PVC enterrés dans les champs (le « système californien ») pour que l'eau pompée soit diffusée plus efficacement sur une plus large superficie de champs. La production est concentrée à proximité des larges lits de rivières périodiquement à sec qui traversent une grande partie de la région centrale du sud du Niger, telle que la « zone de Maggia » qui est le centre de la production de l'oignon dans la zone de Madaoua de la Région de Tahoua. Ces zones ont des sols relativement riches et des nappes phréatiques peu profondes ; l'utilisation de techniques d'irrigation améliorées a permis aux cultivateurs de supprimer la plupart des obstacles les plus contraignants à la production.

Il est certain que l'irrigation jouera un rôle important dans l'expansion de la production d'oignons. Le pays ne manque pas d'eau. L'estimation la plus courante est de 270 000 ha potentiellement irrigables, dont 1/10e seulement (29 000 ha) est actuellement exploité en maîtrise totale de l'eau, et 70 000 ha en maîtrise partielle de l'eau.

Si l'essentiel de la production d'oignon se fait pendant la saison sèche traditionnelle de décembre à février (la récolte étant essentiellement en mars), il y a eu une importante évolution avec la production précoce d'oignon dans la région d'Agadez (ces oignons arrivant sur le marché en octobre-novembre) et la production à la fin de la saison des pluies dans la principale région de production de Tahoua qui met des oignons sur le marché en décembre-janvier. Grâce à l'expansion des zones de production et à l'élargissement des périodes de récolte dans différentes zones, ainsi qu'à la progression des moyens de stockage, le Niger sera bientôt en mesure de commercialiser et d'exporter d'importantes quantités d'oignon presque toute l'année. Cela constituera un grand pas en avant pour la filière oignon du pays.

Actuellement, les obstacles les plus contraignants de la filière d'exportation de l'oignon du Niger semblent être l'amélioration du stockage à différents niveaux et l'organisation d'ensemble de la diffusion de l'information et de l'offre d'oignon dans les canaux de distribution.

Il est estimé que plus de 30 pour cent de la récolte s'avarie. L'augmentation du prix est souvent de l'ordre de 300 à 400 pour cent pendant l'année au fur et à mesure qu'on s'éloigne de la récolte. Il restera des fluctuations saisonnières de cours (qui pousseront à des améliorations des techniques du stockage, à tous les niveaux), mais la capacité à fournir des oignons toute l'année renforcera la puissance commerciale des réseaux d'exportation.

La capacité de stockage d'oignon à grande échelle (8.000 tonnes) mise en place par les frères Wankoye près de Niamey jouera un rôle important dans l'étalement des exportations de l'oignon toute l'année. Au niveau des exploitations, les unités coniques de stockage de l'oignon qui sont largement utilisées ne semblent pas optimales pour la principale période de stockage (de mars à juin) car elles causent de fortes pertes. L'utilisation d'autres techniques plus appropriées (constructions en terre, "banco", avec toits en paille, poteaux en métal et rayons en grillage en lieu et place du stockage dans le sable) permettrait aux producteurs, individuellement ou dans le

¹ Les chiffres de production du Niger pour ces dernières années sont très variables en fonction des sources – note du RECA

cadre d'associations ou de coopératives, de tirer profit des bénéfices venant des différences de cours selon le moment de l'année. La question est de savoir qui tirera profit de l'amélioration du stockage et des hausses saisonnières des cours aux différents points des canaux de distribution.

Cette question est liée à celle plus large de la gestion de l'offre et de l'information sur les marchés dans les canaux de distribution. Le PPEAP² a montré que l'investissement consenti pour améliorer la connaissance des marchés de l'oignon peut être très rentable. Mais, les réseaux d'exportation actuels de l'oignon ont d'assez bonnes informations sur les exigences en matière de qualité et sur les évolutions des cours sur les marchés côtiers visés. Cependant, ces informations sont largement utilisées par les commerçants traditionnels pour des gains à court terme venant d'un arbitrage dans l'espace et le temps. La question est de savoir comment ces systèmes d'information sur les marchés peuvent être améliorés « de l'intérieur » de façon non seulement à bénéficier aux exportateurs d'oignons à leur niveau actuel de développement, mais encore à réaliser une certaine modernisation des infrastructures et de la pratique des affaires.

Ces dernières années, l'ANFO³, au niveau national et surtout aux niveaux régional et communal, est devenue une organisation ayant une grande capacité à faire progresser la filière oignon et à obtenir une répartition équitable des bénéfices obtenus entre les producteurs et leurs familles, et le personnel saisonnier. Chaque adhérent payant un droit d'entrée de 1.500 FCFA, plus une taxe professionnelle revenant à l'ANFO de 25 FCFA/sac (les négociants, eux, sont supposés payer 100 F.CFA par sac) d'oignons vendus, il y a suffisamment d'argent pour couvrir les frais de personnel et de fonctionnement de chacune des unions communales.

Recommandations pour la filière oignon

Il y a un large accord sur les deux points suivants : d'abord, la filière oignon a bénéficié d'une assistance technique et financière à la production et à la commercialisation, ainsi que d'une aide au développement des associations de producteurs à tous les niveaux.

Ensuite, les gains de l'expansion de ce commerce sont assez fragiles (en raison de la vulnérabilité des exportations à grande échelle, aux extorsions informelles au Niger et dans les pays de destination, à la possibilité de fermeture des frontières comme cela est arrivé en Côte d'Ivoire, etc.) et doivent être consolidés par un soutien qui actuellement ne peut, très vraisemblablement, venir que du Gouvernement et de ses partenaires.

Il faut souligner que les investissements nécessaires (dans la recherche, la production de semences, les installations de stockage, etc.), s'ils sont pertinents, devraient avoir un très fort taux de rentabilité économique. Mais, l'une des difficultés réside dans la poursuite de l'établissement par la filière de ses propres structures institutionnelles (notamment l'ANFO) de façon à ce que ces investissements dans l'avenir puissent venir de la combinaison du produit de taxes professionnelles supportées par le secteur et de prêts normaux aux acteurs du secteur.

Malgré notre affirmation que le stockage de l'oignon et la gestion globale de la chaîne de l'offre sont les principales contraintes à la croissance d'ensemble de la filière, des investissements sont nécessaires à tous les niveaux de cette filière pour qu'elle puisse maintenir sa part de marché en Afrique de l'Ouest.

² Projet de promotion des exportations agropastorales

³ Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon

On peut les regrouper en quatre ensembles : (a) production ; (b) stockage après récolte, conditionnement et commercialisation ; (c) développement institutionnel et (d) gestion globale de la chaîne de l'offre.

Ces recommandations sont compatibles avec les vues exprimées par les fonctionnaires du Gouvernement et avec les précédents efforts pour établir des plans de développement par produit.

- *Maintenir la pureté génétique, la qualité de la variété Violet de Galmi et une offre suffisante de bonnes semences aux cultivateurs.*

Les partenaires financiers doivent soutenir les efforts en cours à la station sahéenne de l'ICRISAT (Institut international de recherche sur les cultures pour les tropiques semi-arides) en vue de sélectionner (par des plantations expérimentales) de bonnes lignes variétales ayant les caractéristiques voulues de rendement et de stockage. Ces meilleures sous-variétés sont alors combinées par une reproduction conventionnelle et multipliées pour être distribuées aux sociétés et organismes producteurs de semences. À cette seconde étape, il faudra une certaine assistance à la création de « producteurs certifiés de semences Violet de Galmi ». Aux deux étapes, l'Institut national de la recherche agronomique du Niger (INRAN) doit être intégré plus complètement, sur une base contractuelle.

- *Protection des droits génétiques nigériens pour l'oignon et élaboration d'une stratégie nationale de protection et de promotion des « mentions d'origine géographique ».*

Avec le réputé oignon Violet de Galmi, le Niger possède l'un des meilleurs candidats de l'Afrique à une protection claire des droits génétiques végétaux et à la définition d'une production reconnue, ainsi qu'à une commercialisation sous une « mention d'origine géographique ».

Il y a deux grandes façons dont on peut tirer des bénéfices. La première est de tirer un avantage d'une « propriété » nationale ou locale du matériel génétique qui est commercialement reproduit et vendu à l'extérieur du pays d'origine.

La seconde façon, la plus probable, consiste pour les participants de la filière du Niger d'utiliser ce matériel génétique de façon dynamique dans la commercialisation de leur produit.

Cela implique l'élaboration d'un label agréé par l'ANFO et le Gouvernement du Niger et divers moyens de commercialisation portant le label (comme le filet utilisé pour ensacher les oignons hollandais vendus à Abidjan). Pour bien faire, il faut déposer ce label pour le protéger et faire surveiller son utilisation au plan international. Il n'y a pas de raison pour que cela ne se fasse pas pour le « Violet de Galmi ». Ceci étant, il est important de prévoir et définir précisément les avantages qui pourront être tirés de cet effort, de façon à ne pas provoquer des attentes exagérées.

- *Réaliser un diagnostic de l'ensemble du système de fourniture des intrants aux producteurs d'oignon.*

En plus du problème biologique relié aux mauvaises semences d'oignons (venant souvent de lignes dégénérées ayant de très bas taux de germination) vendues à prix élevés, il faudrait aussi étudier l'ensemble des besoins des producteurs : produits chimiques (engrais, pesticides, fongicides) et éléments mécaniques (tubes de puits, distribution de l'eau, motopompes, etc.). Les possibilités de réduction de coûts ou d'amélioration de performance peuvent être abordées par les services de vulgarisation du type Champs École Paysan, car les agriculteurs sont déjà à un niveau assez avancé et un grand nombre se trouvent dans des zones géographiques assez

restreintes. Il faudrait mettre l'accent sur les moyens à bas coût pour résoudre les problèmes identifiés grâce à la participation des exploitants.

➤ *Mener des recherches appliquées et promouvoir le stockage des oignons.*

Avec une active implication du service de l'INRAN chargé des opérations postérieures à la récolte, il faudrait réaliser des recherches appliquées systématiques sur le stockage de l'oignon aux niveaux des exploitations et des coopératives locales, sur les méthodes traditionnelles utilisées par les négociants et sur les méthodes de refroidissement par évaporation à grande échelle adoptées par ASI/Wankoye. Une importante expérimentation au niveau de villages (impliquant des structures 'banco') a été effectuée au Mali pour des bulbes d'échalotes. Elle peut être intéressante à étudier.

Il faut mettre l'accent sur les types de techniques et sur l'échelle à laquelle ils peuvent servir au plus grand nombre d'acteurs, faire la démonstration publique de ces technologies, et les promouvoir par un système de subventions à coûts partagés.

Il est important de prévoir à quel endroit, dans le canal de distribution, il est économiquement intéressant de situer ces infrastructures de stockage et de réfléchir à la façon dont les décisions affecteront la répartition du bénéfice entre les acteurs de la filière. Par exemple, est-il valable que des unions de coopératives ANFO ou des fédérations régionales investissent dans des infrastructures de stockage à plus grande échelle du type utilisé par ASI ? Il faut faire très attention également aux types de financement pour ces investissements.

➤ *Affiner le modèle « Comptoir commercial » pour améliorer la commercialisation de l'oignon.*

À Tsernaoua dans la Région de Tahoua, la Fondation pour le développement africain a financé la création d'une zone fermée de tri et de commercialisation des oignons, appelée « comptoir commercial », où les négociants adhérents de l'ANFO peuvent organiser leurs opérations de reconditionnement et de commercialisation dans un lieu organisé à cette fin et plus sécurisé.

Le coût de cet investissement a été d'environ 150.000 USD⁴, mais des moyens supplémentaires pourront être nécessaires à mesure que ces installations de tri et d'emballage seront utilisées. Il faut examiner soigneusement le rôle dans la fixation des prix du gestionnaire du marché ANFO, qui est choisi localement. Au moins 3 nouveaux marchés de ce type sont prévus à Madaoua, Galmi et Tamaské. Aider l'ANFO à définir des rôles appropriés et des règles de fonctionnement pour ces comptoirs sera crucial pour leur réussite en maximisant les avantages locaux.

➤ *Assistance technique et financière à l'ANFO aux niveaux national et régional.*

Il est clair que l'organisation de l'ANFO – aux niveaux tant régionaux que national – peut jouer un plus grand rôle, dans l'avenir, dans la structuration de la filière oignon. Cela peut aller de l'approvisionnement en intrants, à la formation des cultivateurs, en passant par un stockage regroupé des oignons et par l'octroi d'une garantie aux crédits de campagne. Elle peut également exprimer plus fortement son opinion sur les questions nationales de gouvernance économique.

⁴ 75 millions de F.CFA – note du RECA

Une définition plus précise dépendra de négociations avec la direction de l'ANFO après une sérieuse évaluation institutionnelle participative (à tous les niveaux), conduite avec l'aide de spécialistes internationaux du développement coopératif. Il est crucial que les activités commerciales des coopératives soient conduites d'entrée de jeu de façon commercialement saine.

Par exemple, de nombreuses structures coopératives nationales qui réussissent créent des sociétés détenues totalement par leurs adhérents pour gérer leurs activités commerciales de façon rentable, de façon entre autres, à éviter que les ressources coopératives ne soient utilisées à des fins personnelles par les dirigeants.

➤ *Poursuite de l'aide à la modernisation des négociants de l'oignon.*

Le PPEAP a fourni une aide à l'ASI pour son investissement dans le stockage d'oignon (maintenant financé surtout par l'aide bilatérale française). Il est important de poursuivre l'assistance (technique et financière) aux autres sociétés ayant de bons plans de modernisation et adoptant de nouvelles méthodes pour accroître la performance logistique et la rentabilité commerciale de la filière oignon. Le choix des méthodes et critères est à définir (subventions par un fonds de contrepartie ou garantie de prêts, pourcentage des subventions, plafonds des capitaux, etc.) mais des subventions totales devraient être évités.

➤ *Élaborer un modèle logistique spatiotemporel.*

Il faut établir une feuille de calcul basée sur le calendrier de l'arrivée du produit sur le marché (les récoltes) pour mieux comprendre l'offre globale d'oignon dans le temps et dans l'espace (par région et par commune) dans le pays.

Cela pourra alors être relié à la compréhension de la demande nette des différents marchés côtiers et de la concurrence des oignons importés (de Hollande par exemple) et au recueil amélioré des données sur la production et commercialisation comme cela est demandé et prévu par MDA/DCR.

➤ *Améliorer le recueil de renseignements sur les marchés de la sous-région.*

Le PPEAP a financé des efforts pour améliorer le recueil d'informations sur les marchés de la sous-région. Mais, ces efforts ont souvent été ponctuels et n'ont pas été suivis par une analyse et par un recueil continu de données cruciales sur les prix et les quantités. Il faut une meilleure information sur le Nigeria et le Ghana, qui ne sont pas actuellement intégrés dans le travail coopératif multi-États d'étude des marchés qu'est www.resimao.org. En outre, il faut chercher des façons d'intégrer directement les actuels exportateurs d'oignon et leur personnel dans des études de marché approfondies.

➤ *Modernisation de la gestion d'ensemble de la filière.*

Les réseaux traditionnels d'exportation de l'oignon à base ethnique sont très forts en matière de fonctionnement informel au niveau micro, mais ont du mal à planifier une stratégie commerciale coopérative de long terme pour des transactions de plus grande ampleur et à utiliser le système bancaire officiel. La modernisation de ces canaux de distribution suppose un effort durable qui doit être réalisé étape par étape, en réponse à des demandes formulées des partenaires privés au sein de ces réseaux.