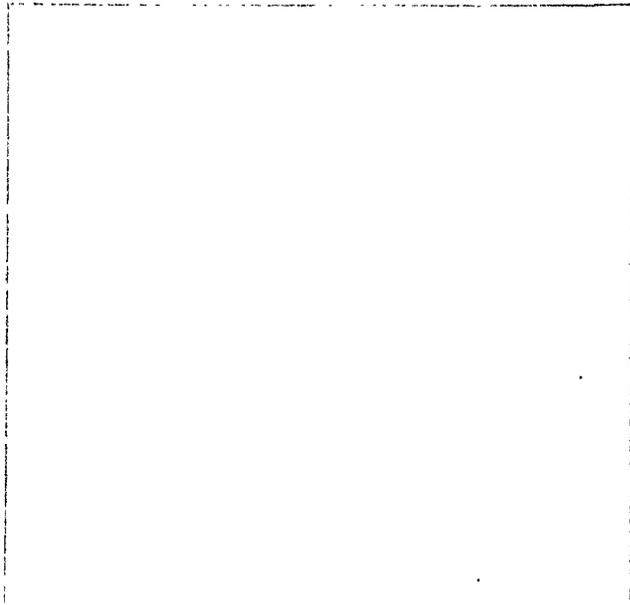


PN - ABL-395

77777



AGRICULTURAL POLICY ANALYSIS PROJECT, PHASE II

Sponsored by the

U.S. Agency for International Development

Assisting AID Bureaus, Missions and Developing Country Governments
to Improve Food and Agricultural Policies

Prime Contractor:

Abt Associates Inc.

Subcontractors:

Harvard Institute for International Development, Harvard University

Food Research Institute, Stanford University

North Carolina State University

Abel, Daft & Earley

International Science and Technology Institute

International Food Policy Research Institute

PN 1121 - 295

NIGER :

L'IMPACT DES POLITIQUES
DU GOUVERNEMENT SUR LA PRODUCTION
ET LA COMMERCIALISATION
DES OIGNONS DANS LA REGION DE TAHOUA

EVALUATION RAPIDE
DES DERNIERS DEVELOPPEMENTS

Juillet 1991

APAP II

Rapport technique No. 120

Réalisé dans le cadre d'un contrat avec Abt Associates Inc. et
le Projet d'analyse de la politique agricole, Etape II (APAP II)
Contrat AID No DAN-4084-Z-00-8034-00

Préparé pour :
l'Agence des Etats-Unis pour le développement international, Niger

Auteur : Ismaël Ouédraogo, Abt Associates Inc.

TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
LISTE DES SIGLES	iii
CONDENSE	iv
RESUME ANALYTIQUE	v
1. INTRODUCTION	1
2. PRODUCTION : CONTRAINTES ET POSSIBILITES	3
2.1 Approvisionnement en eau et matériel d'irrigation	3
2.2 Disponibilité et coût des semences.....	4
2.3 Intrants agrochimiques	7
2.4 Crédit	8
3. COMMERCIALISATION : CONTRAINTES ET POSSIBILITES	9
3.1 Accès au marché	9
3.2 Prix	10
3.3 Informations sur le marché	12
3.4 Stockage	13
3.5 Transformation	15
3.6 Classification et conditionnement	17
4. IMPACT DES CHANGEMENTS RECENTS AU NIVEAU DES POLITIQUES	18
4.1 Suppression des taxes à l'exportation	18
4.2 Derniers développements dans les réglementations commerciales	18
4.2.1 Objectifs de la fiche d'enregistrement statistique	20
4.2.2 Impact de la fiche d'enregistrement statistique	20
5. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	23
BIBLIOGRAPHIE	26

LISTE DES FIGURES

Figure 1	Carte du Département de Tahoua, Niger	vii
Figure 2.1	Superficie et production d'oignons à Madaoua	3
Figure 2.2	Exempl. de cycle de production d'oignons en saison sèche à partir des plants de pépinière	6
Figure 3.1	Prix de l'oignon au producteur	11
Figure 3.2	Exemple des coûts de la commercialisation pour les exportateurs d'oignons	12
Figure 3.3	Ratio coût-avantage d'un stockage amélioré selon les coûts et pertes de stockage	16
Figure 4	Exportations d'oignons par Galmi	19

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE A	ITINERAIRE	27
ANNEXE B	PERSONNES CONTACTEES	28
ANNEXE C	TAXES DE MARCHÉ A MADAOUA	30
ANNEXE D	PRIX DE L'OIGNON AU PRODUCTEUR A GALMI	30
ANNEXE E	COMPARAISON DES STOCKAGES AMELIORES ET LOCAUX	31
ANNEXE F	EXPORTATIONS D'OIGNONS PAR LE POSTE DE DOUANES DE GALMI	32
ANNEXE G	FICHE D'ENREGISTREMENT STATISTIQUE	33

LISTE DES SIGLES

FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
CLUSA	Cooperative League of the United States of America
DGD	Direction Générale des Douanes
NEPRP	Programme de Réforme de la Politique Economique au Niger
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
USRC	Union Sous-Régionale des Coopératives

CONDENSE

La présente étude analyse les derniers développements dans la production et la commercialisation des oignons se fondant sur une enquête de six jours sur le terrain dans la région de Tahoua au Niger. Elle se penche sur les conséquences des nouvelles réformes mises en oeuvre par le Gouvernement et conclut par des recommandations en vue d'améliorer le fonctionnement de la filière.

En dépit de maintes contraintes au niveau de la production et de la commercialisation, la production et les exportations d'oignons ont augmenté ces dernières années. Les exploitants produisent davantage d'oignons pour compenser les pertes de vivres et de revenus des cultures pluviales traditionnelles. Le Gouvernement du Niger et certains bailleurs de fonds apportent un soutien important aux projets de production. Le Gouvernement a éliminé la licence et les taxes à l'exportation, et a simplifié la réglementation commerciale. Mais en imposant cette année une fiche d'enregistrement statistique pour le dédouanement des marchandises, la Chambre de commerce jette la confusion parmi les exportateurs et érige des barrières à l'entrée dans la filière.

Les recommandations qui visent à améliorer les résultats de la filière des oignons, englobent des mesures de développement du marché (données dans un document connexe), une étude approfondie de la production de semences et des suggestions pour pallier aux effets adverses des dernières réglementations commerciales.

RESUME ANALYTIQUE

La présente étude, réalisée à la demande de l'USAID/Niger, constitue la première tentative de la mission en vue d'évaluer l'impact des changements de politiques récents sur la filière des oignons au Niger, tout particulièrement dans la région de Tahoua. Cette brève étude sur l'impact servira de base de discussion lors de l'atelier sur les oignons prévu plus tard cette année.

Le consultant, conjointement avec le personnel de la mission, a réalisé une enquête de six jours sur le terrain dans la région de Tahoua. L'équipe a interviewé les représentants officiels du Gouvernement, les producteurs et les commerçants et a visité des champs d'oignons et des installations de stockage. Les discussions ont concerné les contraintes et les possibilités dans la production et la commercialisation des oignons ainsi que les impacts des réformes du Gouvernement dans la filière. Une attention particulière a été accordée aux développements récents dans ces domaines. Le rapport propose des mesures visant à améliorer les résultats de la filière.

La filière de l'oignon fait face à plusieurs contraintes. L'approvisionnement limité en eau, le manque de matériel d'irrigation, les problèmes d'accès au crédit et la simplicité des pratiques culturales sont autant de facteurs qui limitent la production des oignons. L'insuffisance des moyens de stockage et de conditionnement et les problèmes d'accès au marché et au crédit sont les grandes contraintes entravant la commercialisation des oignons. Et pourtant, ces dernières années, la superficie consacrée aux oignons ainsi que leur production ont augmenté. Les exploitants cherchent surtout à produire davantage pour compenser les pertes de vivres et de revenus des mauvaises récoltes des cultures pluviales traditionnelles. Le Gouvernement du Niger et certains bailleurs de fonds ont également déployé de notables efforts au niveau des projets d'irrigation et de puits.

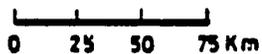
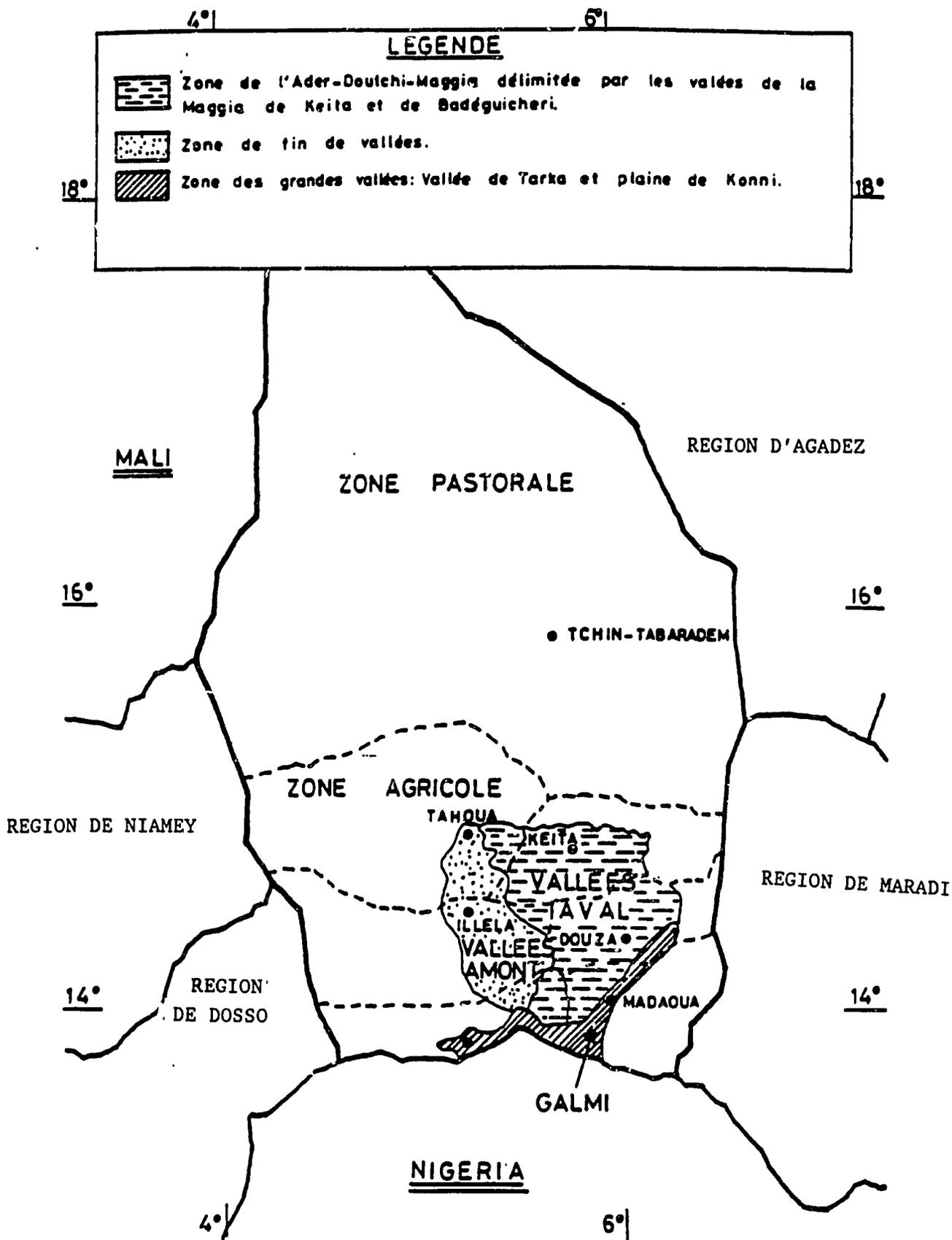
A partir de 1988, le Gouvernement du Niger a éliminé la licence et les taxes à l'exportation et a simplifié la réglementation commerciale. Ces mesures ont eu un impact favorable sur les prix à la production, la concurrence entre les commerçants et les exportations d'oignons. Toutefois, il est encore difficile de quantifier cet impact vu la pénurie de données. L'application, cette année, de nouvelles réglementations commerciales marque le dernier grand changement institutionnel dans la filière des oignons; le paiement de la patente et la collecte de données sont sous le couvert du guichet unique, lequel a pour but de réduire les coûts de transaction des commerçants. En imposant, dans le cadre de cette réglementation, une fiche d'enregistrement statistique, la Chambre de commerce embrouille les exportateurs et érige des barrières à l'entrée pour de nombreux commerçants.

Plusieurs mesures de développement du marché, conçues pour accroître la valeur ajoutée de la filière ont été recommandées dans le cadre d'une autre étude demandée par la mission (confère M. Ouédraogo, 1991). Il s'agit notamment d'études de marché, d'activités promotionnelles et d'adoption de nouvelles technologies de stockage, de classification et de conditionnement.

La présente étude recommande en outre de faire une analyse approfondie de la production de semences d'oignon pour diminuer les coûts des semences et renforcer les caractéristiques génétiques de la variété Violet de Galmi très appréciée. Si l'on continue à permettre de compromettre la qualité des semences pour gagner sur le coût, la filière en pâtira.

La présente étude recommande également des mesures pour pallier aux effets adverses des nouvelles réglementations commerciales : 1) suspension de la mesure afférente à la fiche d'enregistrement statistique; 2) assistance à la Chambre de commerce pour la collecte de données sur l'exportation; et 3) divers moyens de recouvrement des recettes pour la Chambre de commerce sans pour autant augmenter les coûts de transaction pour les exportateurs ou freiner la concurrence dans la filière.

CARTE DU DEPARTEMENT DE TAHOUA, NIGER



Source: PLAN QUINQUENAL

1. INTRODUCTION

Ces dernières années, le Gouvernement du Niger a mis en oeuvre plusieurs réformes de politique commerciale en vue de promouvoir les exportations des produits agro-pastoraux. Il a éliminé les taxes et les licences à l'exportation, simplifié sa charte commerciale et instauré un guichet unique pour minimiser les coûts de transaction des commerçants. L'USAID/Niger, par le biais de son Programme de réforme de la politique économique au Niger (NEPRP, d'après le sigle anglais), a joué un rôle extrêmement important au niveau de la conception de ces changements. Les réformes du programme soutiennent une participation accrue de l'agro-industrie nigérienne dans les filières à vocation exportatrice.

Les oignons tiennent un rôle de premier plan dans les exportations de produits agro-pastoraux du Niger. La filière a été entièrement développée par les entrepreneurs privés en réponse à la forte demande venant de pays voisins; sa réussite lui a valu une forte imposition de la part du Gouvernement bien que, grâce aux réformes du NEPRP, il ait pu échapper au contrôle tatillon d'une société parapublique du Gouvernement. L'USAID/Niger pense que certains autres changements récents dans la politique du Gouvernement ont eu un impact positif sur la commercialisation des oignons, surtout dans la région de Tahoua.

La mission a demandé "une brève étude de l'impact des changements de politique récents du Gouvernement sur la filière de l'oignon au Niger, ... basée en grande mesure sur les données réunies lors d'un déplacement de trois ou quatre jours dans la région de Tahoua". Cette brève étude constitue la première tentative de la mission de mesurer l'ampleur de cet impact. La mission a l'intention d'utiliser ce rapport lors de l'atelier sur la commercialisation des oignons prévu plus tard cette année à Tahoua. Les termes de référence de l'étude stipulent des réunions à Tahoua avec les commerçants, les représentants des coopératives et les représentants officiels du Gouvernement du Niger concernés par la commercialisation des oignons.

Du 3 au 9 mai, le consultant, conjointement avec le personnel de la mission (Gregg Baker, Commandant Saley et Sidi Mohamed Iddal) ont visité Tahoua et sa zone de production des oignons (confère carte sur Figure 1 et itinéraire en Annexe A). L'équipe a rencontré des représentants officiels du Gouvernement et a interviewé des producteurs et commerçants. Elle a visité des champs d'oignon et des installations de stockage. A Niamey, le consultant s'est également rendu à la Chambre de commerce (confère liste de personnes contactées en Annexe B). L'étude s'est également inspirée de données secondaires (confère Bibliographie). Lors de sa présentation sur les recommandations de l'étude du NEPRP au personnel de la mission, le 13 mai 1991, le consultant a brièvement discuté des questions se rapportant à la filière de l'oignon.

Le présent rapport analyse les derniers développements dans la production et la commercialisation des oignons à partir d'une brève enquête sur le terrain. Il se penche tout particulièrement sur les conséquences des nouvelles réformes du Gouvernement, et conclut par des recommandations en vue d'améliorer les résultats de la filière.

2. PRODUCTION : CONTRAINTES ET POSSIBILITES

Les producteurs d'oignon interviewés lors de l'enquête sur le terrain ont identifié plusieurs facteurs limitant la production d'oignons dans la région. Il s'agit notamment de l'approvisionnement en eau et du matériel d'irrigation; de la disponibilité et du coût de semences; des intrants agrochimiques; et du crédit.

2.1 Approvisionnement en eau et matériel d'irrigation

Le manque d'accès à l'eau et au matériel d'irrigation entrave la production d'oignons. Ces dernières années, la demande pour ces ressources s'est accrue. Vu que les sécheresses ont eu de graves répercussions sur les cultures vivrières, un nombre croissant d'exploitants se sont lancés dans la production d'oignons de saison sèche pour disposer des recettes nécessaires à l'achat des vivres. La Figure 2.1 indique le très net accroissement dans la superficie et la production d'oignons depuis 1989 (dans l'arrondissement de Madaoua). On indique des accroissements de même ordre dans d'autres régions quand l'eau est disponible. Dans la région de Tahoua, c'est l'arrondissement de Madaoua qui produit le plus d'oignons, suivi de Konni, Keita, Tahoua et Illéla.

FIGURE 2.1

SUPERFICIE ET PRODUCTION D'OIGNONS A MADAOUA

Année	Superficie (hectares)	Production (tonnes)
1983	360	14.000
1984	400	16.000
1985	450	18.000
1986	(n.d.)	(n.d.)
1987	(n.d.)	(n.d.)
1988	802	24.536
1989	822	29.120
1990	1.600	48.640
1991	1.850	51.800

Source : Mahatan Cheferou à Madaoua

Ces dernières années aussi, le Gouvernement du Niger et les donateurs ont déployé d'importants efforts pour améliorer l'approvisionnement en eau dans la région de Tahoua. En 1984, le Gouvernement a installé d'anciens nomades le long du lac de Tabalak qui s'étend sur 17 km; ces cultivateurs ont commencé récemment à planter des oignons à la place du blé irrigué. Selon les sources d'information locales, la production d'oignons à Tabalak est parmi les plus élevées de la région, et le potentiel du lac n'est pas encore

entièrement exploité. Un nouveau plan d'irrigation financé par les bailleurs de fonds a été mis sur place à Kollé (Madaoua) pendant cette campagne. L'équipe a constaté d'autres plans dans la région de Keita.

Mais certains représentants officiels du Gouvernement notent que les bailleurs de fonds tendent à concentrer leurs efforts dans le même petit ensemble de zones et à fournir les mêmes services limités. Généralement, leurs activités portent sur les puits et le petit matériel d'irrigation dans les zones les plus favorables autour de Tahoua. D'autres aspects difficiles mais importants sont négligés, tels l'accès au marché et au crédit. (Cependant, le projet CLUSA appuyé par la mission offre un crédit garanti aux coopératives.) Un des représentants officiels a également noté que la forte rotation des fonctionnaires ralentissait également le cours des activités du projet.

Etant donné les problèmes d'eau pendant la saison sèche, quelques producteurs ont commencé à planter des oignons pendant la saison des pluies dans leurs champs de sorgho, qui conviennent également à la culture des oignons. Selon un représentant agricole de Madaoua, environ 800 des 4.000 à 4.500 cultivateurs de l'arrondissement produisent des oignons pendant la saison des pluies. Les coûts de la terre et les goulots d'étranglement de la main-d'oeuvre restent les principales contraintes entravant le développement de ces systèmes de production. Tous les champs de sorgho ne conviennent pas à la production d'oignons et le cultivateur ne dispose pas toujours de la main-d'oeuvre nécessaire pour passer de la culture du sorgho à celle plus intensive de l'oignon pendant la saison des pluies. Les recherches effectuées par le Département agricole de Madaoua (Cheferou, 1990), bien qu'elles n'examinent pas dans le détail le coût des terres et les goulots d'étranglement de la main-d'oeuvre, ainsi que leurs répercussions sur la superficie, ni les coûts des intrants chimiques, indiquent cependant qu'il existe des gains potentiels pour la production d'oignons en saison des pluies. Les oignons stockés depuis mars peuvent se vendre à 10.000 ou 11.000 francs CFA le sac, alors que les oignons de saison des pluies récoltés en novembre peuvent rapporter 15.000 à 17.000 francs CFA le sac.

Mais les exportateurs nous indiquent que les oignons de saison des pluies sont surtout destinés à la consommation locale. Les prix sont élevés car l'offre ne suffit pas à répondre à la demande en novembre-décembre. Ces prix élevés risquent de se répercuter sur la compétitivité des oignons nigériens en Côte d'Ivoire et dans d'autres pays côtiers.

2.2 Disponibilité et coût des semences

Les coûts des semences et des plants repiqués constituent également d'importantes contraintes pesant sur la production. Les oignons poussent à partir des plants repiqués produits dans les pépinières avec des semences d'oignon. Selon les producteurs, ces coûts, d'environ 35.000 francs CFA par hectare (Cheferou), reflètent un cycle de production s'étalant sur deux campagnes et passant par plusieurs étapes (Figure 2.2). Au moment de la récolte, 1) le paysan choisit les bulbes présentant de bonnes caractéristiques (taille moyenne, bonne forme et couleur, sans

meurtrissures). Ensuite, 2) il stocke les bulbes puisque ceux-ci ont des dormance comme les autres bulbes et tubercules. En période de plantation, c'est-à-dire en août, 3) il coupe chaque bulbe en deux et plante la moitié qui a des racines. Quelques jours plus tard, lorsque le bulbe a germé, 4) il détache et plante les germes. Une fois ceux-ci arrivés à maturité, 5) il récolte les semences. (Généralement ces germes ne donnent pas de bulbes d'oignon.) Ensuite, 6) il plante les semences (qui dureront 40 jours) qui donneront des plants à repiquer pour la production d'oignons. Parfois, les plants repiqués produisent des graines ainsi que des bulbes, alors les producteurs économisent toute une année de production de semences et de plant.

FIGURE 2.2 : EXEMPLE DE CYCLE DE PRODUCTION D'OIGNONS EN SAISON SECHE A PARTIR DES PLANTS DE PEPINIERE

ACTIVITES DES PRODUCTEURS DE GRAINES ET D'OIGNONS	MOIS DE L'ANNEE																									
	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	JA	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	JA	F	M	A
CHOIX DE BONS BULBES, A LA RECOLTE																										
STOCKAGE DES BULBES CHOISIS																										
PRODUCTION DES GERMES A PARTIR DES BULBES																										
PRODUCTION DES SEMENCES A PARTIR DES GERMES PEPINIERE																										
PRODUCTION DES OIGNONS EN SAISON SECHE																										

Source : Enquête sur le terrain

Note : Une activité d'un mois donné ne couvre pas forcément toute la période;
la durée des activités varie selon les régions et les producteurs.
La production de graines peut prendre quatre à cinq mois; la
production de germes peut prendre 25 jours en septembre et octobre.
Les producteurs peuvent récolter les oignons de février à avril et
même jusqu'à début mai.

Quelques exploitants se spécialisent dans la production de semences ^{1/}, mais selon certains observateurs, leur offre répond rarement à la demande provenant des autres producteurs d'oignons. Souvent, les producteurs de semences n'arrivent pas à interpréter certains indices montrant que les producteurs vont réduire ou augmenter la superficie consacrée aux oignons. Toutefois, certaines personnes bien informées sur la situation notent que les exploitants ont tendance à élargir ou diminuer la production d'oignons suivant que ces cultures ont plus ou moins réussi pendant la saison des pluies précédente.

Certains producteurs d'oignons sacrifient la qualité de la graine pour le coût. Ils utilisent des semences de moindre qualité provenant du Nigéria. Quelques-uns ont même essayé des semences provenant de la Libye et du Maroc mais sans grand succès. Les producteurs mélangent également la Violet de Galmi, de premier choix, avec des variétés de moindre qualité. Il faut arriver à diminuer les coûts des semences si l'on veut maintenir la qualité des oignons nigériens.

D'autres producteurs mentionnent qu'ils utilisent des variétés différentes car la Violet de Galmi n'a qu'une couche de tégument protégeant le bulbe. Une fois enlevée, cette couche ne se régénère pas comme c'est le cas pour les autres variétés. Par conséquent, les meurtrissures sur la Violet de Galmi font que cette variété pourrit facilement. Elle demande un soin attentif au moment de la récolte.

2.3 Intrants agrochimiques

Plusieurs producteurs se plaignent également du manque ou des coûts élevés des engrais et pesticides chimiques. (Les services de vulgarisation du Gouvernement offraient auparavant un traitement gratuit pour la lutte phytosanitaire, mais ces services ont été réduits suite à des problèmes financiers.) D'autres producteurs d'oignons expliquent qu'ils utilisent peu d'engrais chimiques puisqu'il faut plus d'eau pour appliquer ces intrants. Les agents de vulgarisation notent que de nombreux producteurs utilisent mal les engrais. Soit ils utilisent le mauvais type, soit ils en utilisent de trop par rapport aux besoins d'irrigation. Le plus souvent, ils utilisent trop d'urée et pratiquement aucun engrais composé (15-15-15). Alors les oignons poussent trop vite et se conservent mal. (Les oignons récoltés avant d'être arrivés à entière maturité ne se conservent pas bien non plus.)

^{1/} Les contraintes de temps n'ont pas permis d'avoir des interviews avec les producteurs de semences, quand cette question s'est présentée. Mais très probablement, ces exploitants peuvent produire des graines en une année. Selon un expert de l'oignon (Harvey Neese, communication personnelle), la période de dormance des semences d'oignon est suffisamment courte au Niger pour permettre aux exploitants de les faire pousser en pépinières en septembre de la même année de récolte.

2.4 Crédit

Le manque de crédit reste une autre contrainte importante. Les représentants du Gouvernement mentionnent que les commerçants offrent du crédit mais à un taux d'intérêt élevé. Avant la récolte, les commerçants peuvent verser 1.000 francs CFA pour un sac d'oignons qui coûtera 2.000 francs CFA au moment de la récolte. Mais un représentant officiel note que les producteurs ne remboursent pas souvent ces prêts. Le crédit offert par la plupart des coopératives n'est pas toujours remboursé intégralement par les membres non plus. Les agents des coopératives et les producteurs reconnaissent que les coopératives ne sont pas efficaces, en grande partie parce qu'elles sont gérées par des représentants du gouvernement.

3. COMMERCIALISATION : CONTRAINTES ET POSSIBILITES

Vu l'accroissement récent dans la production d'oignons, de nombreux producteurs jugent que les contraintes au niveau de la commercialisation sont tout aussi importantes, voire plus importantes, que les contraintes de la production. Les contraintes de la commercialisation se situent au niveau de l'accès au marché, des prix, du stockage, de la transformation et du conditionnement. Les commerçants se plaignent également des conditions du marché liées aux réglementations gouvernementales. L'impact des réformes publiques sera traité dans une autre section.

3.1 Accès au marché

Dans la région de Keita, on se préoccupait vivement de l'accès réduit aux marchés et de la baisse des prix. Les producteurs de Keita et des alentours se plaignent de ce qu'il leur faut attendre jusqu'à ce qu'il n'y ait plus d'oignons à Galmi avant de voir les commerçants venir dans leur région. Les agents économiques font remarquer les routes difficiles (non bitumées). Les représentants du Gouvernement sont également préoccupés par les intermédiaires qui intercèdent entre les producteurs et les commerçants. Il faut toutefois noter que ces intermédiaires fournissent un service apprécié. Ils amènent les commerçants aux producteurs et aident les commerçants à payer les taxes de manutention et les taxes locales de marché. La commission de l'intermédiaire (100 francs CFA) est bien connue. Ce sont les producteurs locaux ou les membres importants des coopératives qui assument ce rôle. Au niveau des villages, les transactions sont souvent ouvertes, réunissant commerçants, intermédiaires et producteurs d'oignons. Les commerçants sont en faveur de ces transactions ouvertes. La nature périssable des oignons demande que les commerçants fassent appel à autant de producteurs que possible pour réunir un chargement de camion dans les meilleurs délais possibles.

Pour un chargement de 340 sacs, l'intermédiaire touche 34.000 francs CFA. C'est ce montant que les représentants officiels tendent à juger excessif, après tout, il est équivalent à la taxe locale de marché de Keita^{2/}. Cependant, la commission ne couvre pas seulement les risques et bénéfices de l'intermédiaire, mais également plusieurs de ces dépenses: déplacement et hébergement lorsqu'il va, par exemple, à Galmi pour inciter les commerçants à venir dans son village, ainsi que les frais d'hébergement pour le commerçant et ses assistants qui viennent au village chercher les oignons. Les commerçants et leurs assistants passent généralement deux jours dans le village autour de Keita, mais lorsque les oignons se font rares, il arrive qu'ils doivent rester plus d'une semaine. Puisque la coopérative ne veut pas compenser ses responsables pour leur demander de ramener les

^{2/} La taxe locale de marché varie selon l'arrondissement. A Keita, les commerçants paient 100 francs CFA, mais à Madaoua, chaque producteur et commerçant paie 150 francs CFA pour un total de 300 francs CFA par sac vendu sur la place du marché (confère Annexe C pour les taxes recouvrées à Madaoua).

commerçants dans le village, il faut bien que ce soient des membres individuels qui doivent se charger de ces services en contrepartie d'un profit. Puisqu'ils apprécient les services fournis par les intermédiaires, les producteurs devraient payer un membre de leur coopérative pour qu'il assume ce rôle.

3.2 Prix

La production accrue d'oignons en vue de compenser les médiocres récoltes alimentaires a été suivie par une pléthore du marché et de faibles prix au producteur. Il a toutefois été difficile d'estimer l'importance de cette baisse des prix pendant la courte visite sur le terrain faite pour cette étude. Les interviews réalisées sur le terrain ont donné diverses estimations des prix. Le prix de la vente au comptant (généralement aux commerçants étrangers) serait de 2.250 francs CFA par sac, et le prix de vente à crédit (généralement aux commerçants locaux) de 2.500 francs CFA par sac. Les oignons sont vendus dans des sacs de dimensions et de poids différents avec des prix différents suivant l'origine de l'importateur. Les oignons en sacs provenant de la Côte d'Ivoire se vendent pour 2.000 francs CFA; les sacs du Ghana, 2.600 francs CFA; les sacs du Bénin, 3.500 francs CFA; et les sacs du Togo, 3.600 francs CFA. Le fait de vendre les oignons par sac au Niger mais par kilogramme en Côte d'Ivoire est à l'origine d'un climat de méfiance entre les producteurs et les commerçants. Les transactions au Niger devraient se faire sur la base du kilogramme pour diminuer cette méfiance et renforcer la concurrence sur le marché des oignons.

Le caractère saisonnier des prix est un important facteur dans la commercialisation des oignons. La Figure 3.1, à partir des données de 1985-87 (Saley, 1989), illustre ce caractère saisonnier encore que les niveaux de prix semblent plus faibles actuellement qu'ils ne l'étaient en 1985-87. Si l'on prend une moyenne de trois ans, de leurs niveaux les plus faibles (mars et avril) à leurs niveaux les plus élevés (septembre à octobre), les prix ont augmenté de 367 % (confère Annexe D). Ce caractère saisonnier prononcé des prix reflète le système de production quasi-unimodale des oignons (une seule grande récolte en mars-avril) et la nature très périssable du produit. Ce caractère saisonnier nuit en partie aux exportations d'oignons. Lorsque les prix des oignons augmentent à un certain niveau, les consommateurs dans les pays importateurs se tournent vers les oignons moins populaires mais meilleur marché provenant d'autres pays.

Lorsqu'ils évaluent le rôle des exportateurs d'oignons, les représentants du gouvernement s'arrêtent souvent à la marge bénéficiaire entre le prix à la production au Niger et le prix au gros, ou même à la consommation en Côte d'Ivoire. Ils ne semblent pas tenir compte des coûts liés à l'exportation des oignons nigériens vers la Côte d'Ivoire. La Figure 3.2 présente les coûts de la commercialisation encourus par un marchand qui exporte des oignons de la région de Madaoua vers la Côte d'Ivoire. (Les coûts concernent un chargement de camion de 340 sacs, avec des pertes de transport de 30 sacs, pour un prix d'achat de 2.000 francs CFA et un prix de vente de 7.500 francs CFA en Côte d'Ivoire.)

FIGURE 3.1 PRIX A LA PRODUCTION DES OIGNONS
Moyenne de Galmi 1985-87

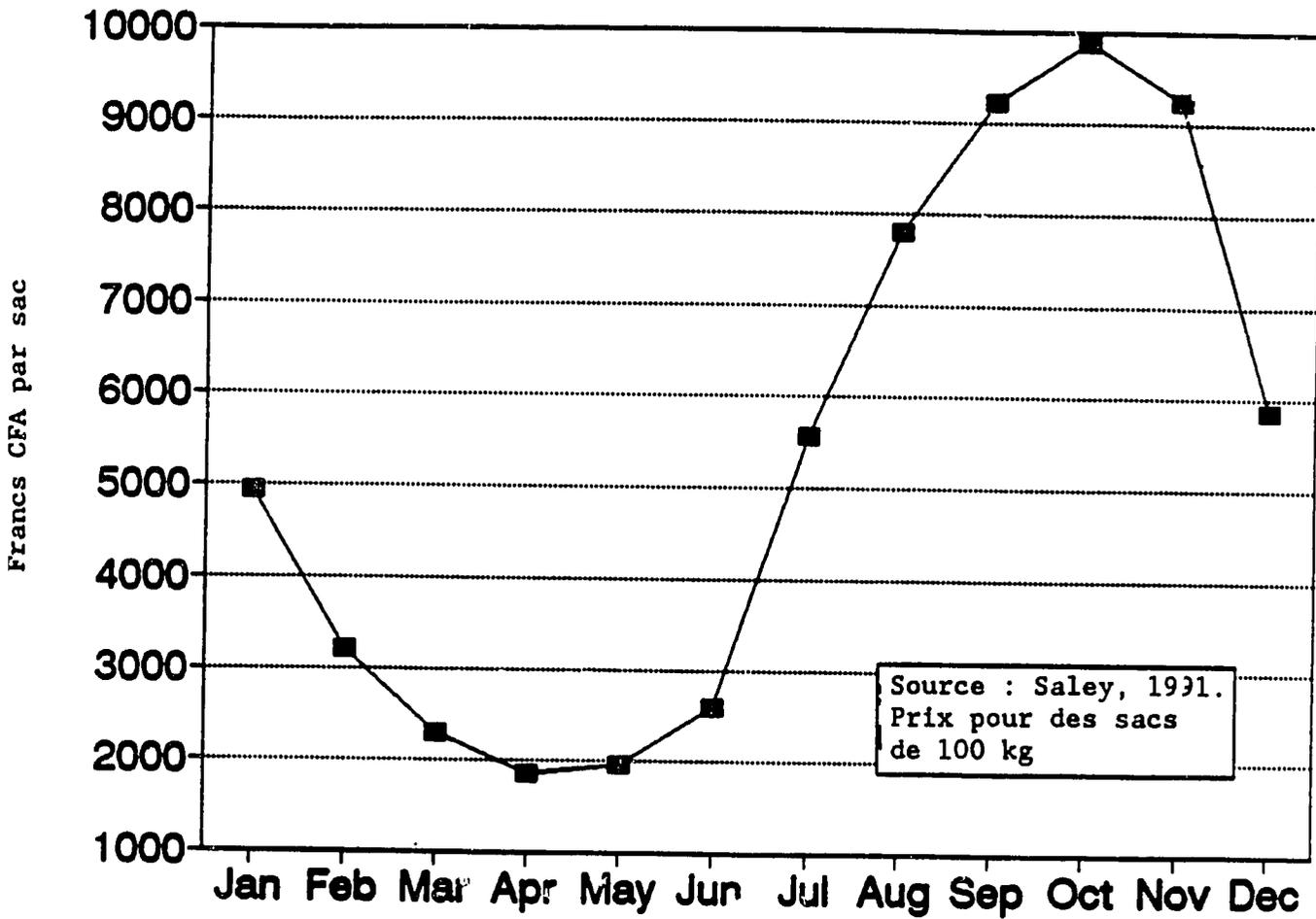


FIGURE 3.2

EXEMPLE DES COÛTS DE LA COMMERCIALISATION POUR
LES EXPORTATEURS D'OIGNONS

Eléments des coûts	(FCFA par sac)	Pourcentage
Manutention (sacs, chargement)	410	8,91
Commission	100	2,17
Taxes locales	240	5,22
Coût de transport pour la Côte d'Ivoire	3.000	65,22
Taxes et autres dépenses à l'étranger	720	15,65
Perte de transport	130	2,83
Total coût de la commercialisation	4.600	100,00

Source : Enquête sur le terrain

Note : Taxes locales comprennent la "taxe de marché" (150 francs CFA à Madaoua) et la "taxe statistique" (90 francs CFA) à Galmi.

Les autres dépenses tout au long du chemin comprennent notamment les pots-de-vin.

Ces coûts de commercialisation représentent environ 84 % de la marge bénéficiaire brute des oignons achetés à 2.000 francs CFA au Niger et vendus à 7.500 francs CFA en Côte d'Ivoire. Bien qu'ils varient suivant l'ampleur des pertes de transport et des "cadeaux" donnés tout au long de la route du Niger jusqu'à la Côte d'Ivoire, ces coûts montrent bien que les bénéfices des exportateurs sont nettement moins importants que ne le pensent les représentants officiels et les producteurs.

3.3 Informations sur le marché

De bonnes informations sur des prix influencés par un caractère saisonnier aussi prononcé est chose capitale si l'on veut que les agents économiques puissent prendre les bonnes décisions. Ces agents obtiennent les informations sur les prix grâce à des membres de la famille ou des associés qui se déplacent d'un marché à l'autre. Un système d'informations public serait grandement apprécié. Les producteurs ont besoin d'informations sur les prix dans les marchés de référence importants comme celui de Galmi. Les commerçants eux aimeraient disposer de renseignements sur les marchés dans les pays importateurs. Aussi bien les producteurs que les commerçants aimeraient recevoir des informations par le biais de la radio ou d'imprimés. Cette demande pour une information écrite ne devrait pas surprendre; même si les exportateurs d'oignons ne parlent peut-être pas forcément le français, ils ont des parents qui le parlent et qui peuvent utiliser une information écrite.

3.4 Stockage

Les prix des oignons renchérissent dans le temps surtout à cause des pertes de stockage. Les estimations sur le stockage réunies pendant l'enquête sur le terrain ne sont que des approximations grossières mais elles soulignent bien la gravité du problème rencontré par les producteurs et les commerçants. A Tabalak, les producteurs estiment que les pertes peuvent aller jusqu'à un tiers de leur stock de quatre à cinq mois. A Tamaské, vu le manque d'accès au marché, les producteurs sont forcés de stocker les oignons pendant plus longtemps que partout ailleurs. Aussi, les pertes de stockage risquent-elles d'y être plus importantes que partout ailleurs. Mais les producteurs de Tamaské cherchent à réduire au minimum ces pertes en récoltant des oignons tout à fait mûrs.

L'enquête sur le terrain a constaté plusieurs types de stockage traditionnel et "amélioré". Le fait de stocker temporairement les oignons sur le terrain après la récolte permet de gagner du temps jusqu'au moment où les transports sont disponibles pour emporter les oignons sur la place du marché ou dans des installations de stockage plus permanentes. Les oignons peuvent être gardés aux champs dans des abris temporaires faits de tiges de mil. On met quelques poteaux d'un côté et on laisse l'autre côté ouvert pour pouvoir mettre et sortir les oignons. Parfois, les oignons sont simplement entassés par terre et protégés du soleil par de la paille. Ce type de stockage ne dure que quelques jours, au maximum quelques semaines.

Les installations de stockage traditionnelles plus durables sont de deux types: des petites huttes coniques faites d'une charpente en bois couverte par des tiges de mil; et des installations en pisé.

Les huttes observées dans la région de Madaoua (Madaoua, Kollé et Aréwa) sont légèrement différentes de celles que l'on trouve à Tabalak, Keita et Tamaské. Dans la région de Madaoua, les huttes sont construites avec quelques briques à la base, alors que dans les régions de Tabalak et de Keita, les poteaux en bois sont plantés directement dans le sol sans support de briques. Dans les deux cas, on conserve plusieurs couches d'oignon par niveau sur un treillis en bois. Dans la région de Madaoua, l'ouverture au haut de la hutte est fermée par un morceau de sac de jute, dans la seconde région, l'ouverture au bas de la hutte, juste au-dessus des oignons, est recouverte par des branchages d'épineux. Les observateurs estiment que les installations locales de stockage à Keita reviennent entre 10.000 et 15.000 francs CFA et qu'elles durent en moyenne trois ans. Ces huttes deviennent de plus en plus chères, parce que le coût des matériaux est de plus en plus élevé. Les produits ligneux sont en train de disparaître au Niger suite à la dégradation des ressources naturelles et, ces dernières années, même les tiges de mil sont difficiles à trouver à cause des mauvaises récoltes de mil.

A Kollé (Madaoua), on a observé des installations de stockage en briques de banco. Ces installations sont construites comme les maisons d'habitation ordinaires avec un toit plat; une d'entre elles avait un toit en V. Comme dans les huttes, on entasse plusieurs couches d'oignons sur un seul niveau.

Mais ces installations disposent de bien plus de place que les cases observées pendant l'enquête sur le terrain.

Dans les cases de stockage traditionnelles, les producteurs enlèvent rarement d'une manière régulière les oignons qui pourrissent. Souvent, une fois stockés, on ne touche plus aux produits jusqu'au moment de la fin du stockage. Les producteurs se fient à l'odeur des oignons pourris pour décider du moment de nettoyer l'installation. Le fait de stocker plusieurs couches d'oignons sur un même niveau rend l'entretien difficile, car il faut souvent enlever les oignons du milieu là où ils pourrissent plus vite suite à l'humidité et à la température plus élevées. C'est dans les cases qui s'ouvrent par le haut qu'il est le plus difficile d'enlever et d'entretenir régulièrement les oignons.

Les techniciens du Gouvernement et des bailleurs de fonds ont plusieurs fois essayé d'améliorer les conditions de stockage des oignons. Le type d'installation préconisé est en pisé. On cherche dans la mesure du possible à incorporer d'autres matériaux locaux. Pendant l'enquête sur le terrain, trois installations de stockage améliorées ont été visitées. A Tamaské, une coopérative soutenue par la CLUSA stocke les oignons des membres de la coopérative sur un seul niveau. Dans la même région, des installations de stockage ont été construites dans le cadre du Projet Energie II, avec trois niveaux des deux côtés séparés par une allée, les étagères étant fabriquées avec des toiles métalliques importées. Dans plusieurs villages (Aréwa, Galmi, Guidan Kalgo et Taboué), un Projet financé par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) prévoit de construire des installations de stockage analogues à celles du Projet Energie II. Dans l'installation visitée à Aréwa, une ou deux couches d'oignons sont stockées sur des étagères fabriquées en nattes locales: la porte est en métal.

Dans l'installation de stockage de la coopérative, la participation des membres de la coopérative semble minime; ils apportent les oignons, mais ce sont les fonctionnaires (USRC) qui gèrent l'installation. Celle-ci revient à environ 100.000 francs CFA, et est supposée durer plus longtemps que les installations locales. Toutefois, on ne sait pas vraiment pour le moment s'il s'agit d'une amélioration viable par rapport au stockage traditionnel. Les installations de stockage du Projet Energie II ont été abandonnées car le projet n'a pas réussi à persuader les membres de la coopérative à stocker les oignons dans une installation commune. De plus, les matériaux importés utilisés dans ces installations rendent leur coût prohibitif pour les producteurs locaux.

Lorsque les agents économiques doivent décider de l'adoption d'un stockage amélioré, ils pèsent divers facteurs, y compris d'une part moins de pertes de stockage et augmentations attendues des prix saisonniers, et d'autre part coûts plus élevés de construction et de fonctionnement liés aux nouvelles techniques. (L'Annexe E fait une telle comparaison d'après les données d'une étude du PNUD sur le stockage, mises à jour par des observations de l'enquête sur le terrain.) Une analyse de la sensibilité (Figure 3.2) montre comment deux de ces variables critiques (coûts de construction et pertes de stockage) influencent les ratios du coût-avantage

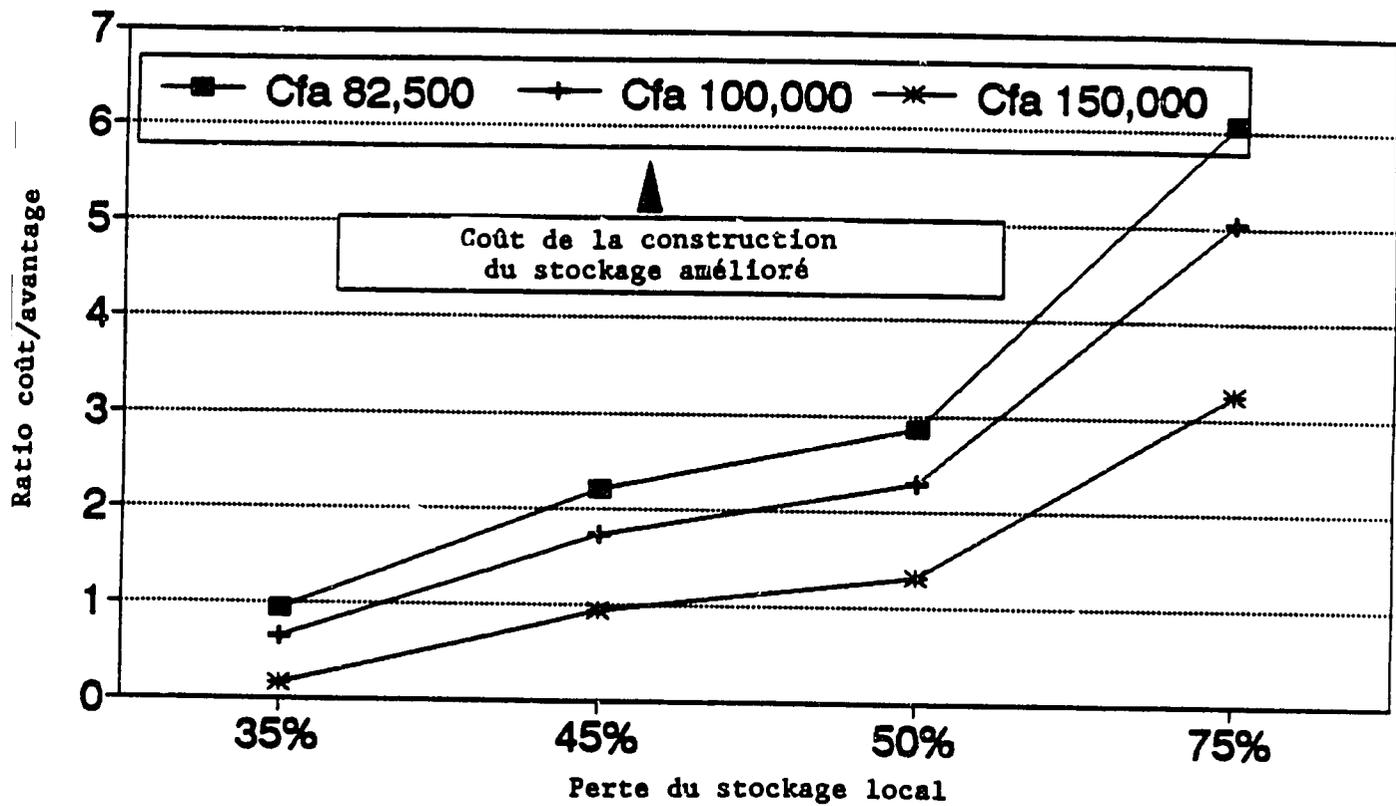
liés à un stockage amélioré. Le critère de décision est la règle empirique utilisée couramment selon laquelle il faut au minimum un ratio de coût-avantage de deux (2) pour inciter suffisamment à l'adoption de la technologie améliorée. Par exemple, les producteurs envisageront de construire une installation à un coût de 100.000 francs CFA s'ils connaissent des pertes de stockage de l'ordre de 50 % et s'ils espèrent diminuer ces pertes à 20 % grâce à la nouvelle installation.

Toutefois, l'adoption d'une technologie améliorée demande d'autres conditions. Les agents économiques se sont plaints de la capacité insuffisante dans ces installations améliorées. Par exemple, à Tabalak, les cases de conservation contiennent 50 à 100 sacs; alors que l'installation améliorée du PNUD abrite 20 sacs. Les agents économiques ajoutent qu'il leur manque du crédit pour construire ces installations. Ils doivent également apprendre à collaborer s'ils veulent faire baisser les coûts du stockage en partageant les grandes installations. Pour arriver à mettre au point des technologies améliorées viables, il faut expérimenter avec de nouvelles techniques et collaborer étroitement avec les agents économiques. Il faut veiller à éviter le type d'expérience faite par un marchand de Madaoua qui prétend avoir perdu 22 des 30 sacs d'oignons gardés pendant quatre mois dans une installation "améliorée" recommandée par les agents de vulgarisation.

3.5 Transformation

La nature très périssable des produits frais demande souvent qu'on les transforme pour répondre à la demande du consommateur dans le temps. Les techniques actuelles de transformation restent rudimentaires et ne semblent répondre qu'à des modes de consommation localisés dans le nord du Niger. Les intervenants aussi bien publics que privés espèrent qu'une transformation originale des oignons augmenterait de beaucoup leur valeur ajoutée. Mais la transformation industrielle des oignons semble difficile car selon Saley (1989, page 3), le Violet de Galmi n'a qu'une faible teneur sèche. De toute manière, il faudrait cerner les besoins en la matière avant de mettre au point une technique. Une bonne étude de marché est un préalable pour les technologies de transformation.

FIGURE 3.3 RATIO COUT-AVANTAGE D'UN STOCKAGE AMELIORE SELON LES COUTS ET PERTES DE STOCKAGE



Source : Arrachart, 1991;
et Enquête sur le terrain, 1991

3.6 Classification et conditionnement

Trier les oignons est un travail fastidieux que les producteurs cherchent à éviter. Pourtant, ils réalisent que les oignons plus petits se conservent mieux que les plus gros. Ils sont également conscients que les consommateurs en Côte d'Ivoire préfèrent les oignons de taille petite et moyenne. Au Niger, les femmes togolaises veulent des oignons petits ou moyens. Les producteurs ne veulent pas trier les oignons car les plus petits sont plus lourds par unité de volume que les plus gros. Les producteurs vendent les oignons par sac au Niger, alors que les commerçants vendent les oignons au kilogramme en Côte d'Ivoire. Ainsi, les producteurs ont tendance à perdre et les commerçants à gagner lorsque les transactions se font sur la base de petits oignons, situation qui demande que l'on uniformise les transactions au kilogramme au Niger.

Les commerçants d'oignons au Niger réalisent également que l'emballage joue un rôle important dans la commercialisation. Ils prétendent que le Maroc ^{3/} a pénétré le marché ivoirien en partie à cause de l'emballage attirant des oignons. Ces commerçants ont appris à utiliser les vieux sacs marocains pour vendre leurs produits. Depuis qu'ils s'en sont rendu compte, les Marocains détruisent leurs sacs après la vente. Au Niger, les commerçants ont également appris à utiliser les vieux sacs importés (rapportés de la Côte d'Ivoire) pour emballer et vendre les oignons blancs; autrement, de nombreux consommateurs nigériens rejettent cette variété car ils la confondent avec la variété sauvage. Le conditionnement et ses diverses formes présentent une possibilité intéressante de valeur ajoutée aux oignons.

Une meilleure classification et un meilleur emballage peuvent également aider à diminuer les pertes de transport. Pour un chargement de camion de 340 sacs, les exportateurs estiment que les pertes vont de 1,7 % à 23,5 %, avec une moyenne de 8,8 % du volume.

^{3/} La plupart des marchands interviewés pendant l'enquête sur le terrain ont mentionné les oignons marocains, non pas hollandais, comme la principale concurrence pour les oignons nigériens en Côte d'Ivoire. Une des explications est que les oignons marocains et nigériens sont vendus sur les mêmes marchés traditionnels alors que les oignons hollandais sont vendus dans les magasins plus européens.

4. IMPACT DES CHANGEMENTS RECENTS AU NIVEAU DES POLITIQUES

Les augmentations de la production d'oignons pour faire face aux médiocres récoltes de cultures vivrières ainsi que les contraintes qui ne cessent d'entraver la production et la commercialisation voient l'impact des politiques du Gouvernement dans la filière. Toutefois, la brève étude sur le terrain a permis de cerner des éléments institutionnels qui influencent nettement la performance de la filière. Il s'agit notamment de l'élimination des taxes à l'exportation et des nouvelles réglementations commerciales.

4.1 Suppression des taxes à l'exportation

La suppression des taxes à l'exportation de 1988 a eu un impact positif sur la filière, bien que cet impact soit difficile à mesurer par manque de données. Selon plusieurs observateurs, les prix à la production ont doublé une fois ces taxes éliminées. Leur suppression, conjuguée à une production accrue, a également attiré de nombreux exportateurs d'oignons. Les exportations, passant par Galmi, principal bureau douanier, ont grimpé en flèche en 1990 et pendant la première partie de 1991 (Figure 4). La concurrence est également plus serrée selon de nombreux commerçants.

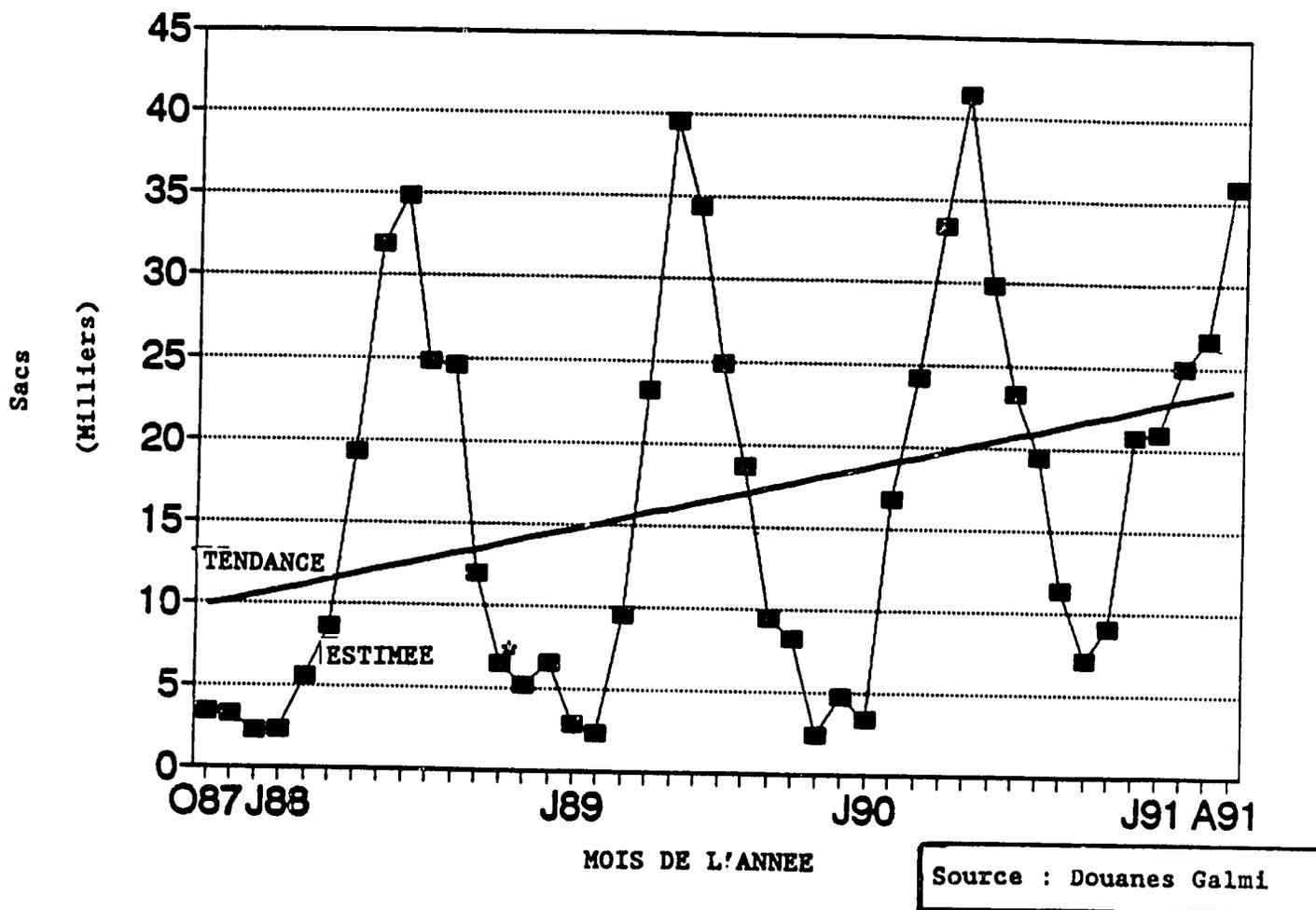
Avant d'être supprimées en 1988, les taxes à l'exportation avaient graduellement augmenté de 200 francs CFA à 500 francs CFA par sac, puis avaient grimpé à 1.000 et 1.400 francs CFA. Les commerçants nigériens prétendent que lorsque ces taxes accrues se sont traduites par des prix plus élevés en Côte d'Ivoire, les consommateurs ivoiriens ont commencé à se tourner vers les variétés marocaines moins chères que les oignons nigériens. Cette substitution a permis au Maroc de s'implanter en Côte d'Ivoire, et à présent ce pays livre une concurrence serrée au Niger, surtout en septembre-octobre lorsque l'offre est rare et les prix à la production élevés au Niger.

4.2 Derniers développements dans les réglementations commerciales

L'application d'une nouvelle réglementation commerciale liée à la patente et au guichet unique constitue le grand développement de la filière des oignons. Lorsqu'il a mis en place le guichet unique en août 1990 pour répondre à une des conditions du Programme de réforme de la politique économique au Niger, le Gouvernement du Niger a également institué la fiche d'enregistrement statistique 4/ (appelée également le feuillet statistique) et a décidé de recouvrer le paiement de la patente.

4/ La fiche a été instituée en vertu de l'Arrêté No 028 (Article 8) du 16 août 1990. L'arrêté stipule que les missions du guichet unique sont de 1) informer et sensibiliser les participants des marchés, et 2) réunir des informations statistiques concernant l'importation, l'exportation et la réexportation. Le guichet affecte un numéro d'identité unique et un feuillet statistique aux marchands nigériens et aux marchands étrangers résidents.

FIGURE 4. EXPORTATIONS D'OIGNONS PAR LE BIAIS DE GALMI
OCTORE 1987 - AVRIL 1991



4.2.1 Objectifs de la fiche d'enregistrement statistique

Le Gouvernement exige actuellement que les exportateurs et les importateurs soient munis d'une fiche d'enregistrement statistique lorsqu'ils passent la douane. Cette mesure a officiellement pour objet de réunir des données sur les échanges. L'élimination des licences à l'exportation et à l'importation aurait prétendument nui aux efforts de collecte de données (Circulaire No 23/DGD). Un des autres objectifs stipulés est d'inciter les producteurs à se regrouper en coopératives. Les autorités nigériennes espèrent que les producteurs exportant des oignons passeront à présent par des coopératives pour économiser sur les coûts puisque celles-ci sont dispensées de la fiche d'enregistrement statistique.

Un des objectifs cachés de la mesure est de percevoir des recettes. L'imposition de la fiche force les exportateurs d'oignons à payer environ 630.000 francs CFA (au titre de la patente et des contributions obligatoires à la Chambre de commerce). Jusqu'à récemment, et depuis que la licence et les taxes à l'exportation ont été éliminées, les exportateurs ne payaient pas de patente ou autres charges. La fiche par elle-même coûte aux exportateurs 8.000 francs CFA en plus (somme forfaitaire de 2.000 francs CFA et 3.000 francs CFA de timbre fiscal pour chacune des deux copies nécessaires), et 24.000 francs CFA si elle est renouvelée deux fois, tel que permis. La valeur du timbre fiscal est passée de 500 francs CFA au départ à 3.000 francs CFA actuellement.

Un second objectif caché est de réunir des informations sur chaque exportateur/importateur pour mieux estimer les taxes des commerçants. Le calcul de la valeur des transactions pour tous les produits permet d'estimer le total des ventes à l'exportation et à l'importation pour les différents commerçants. A la fin de l'année, de nouvelles taxes (plus élevées) pourraient être imposées aux exportateurs et importateurs sur cette base.

Un troisième objectif caché est de forcer les commerçants étrangers à acheter auprès des commerçants ou coopératives nigériens. La Chambre de commerce confirme que les commerçants étrangers peuvent dédouaner leurs marchandises sous couvert de Nigériens en possession de fiche d'enregistrement statistique valide.

4.2.2 Impact de la fiche d'enregistrement statistique

L'imposition de la fiche statistique a été source de problèmes pour les exportateurs d'oignons. Son application a surpris presque tous les exportateurs ^{5/}, en dépit d'une réunion tenue à la Chambre de commerce de Tahoua. Les autorités nigériennes ont dû remettre de quelques mois

^{5/} Les douaniers ont appliqué la mesure conformément aux Notes circulaires No 23/DGD en date du 17 décembre 1990, et de la Note No 16/DGD en date du 8 mars 1991 (se substituant à la première), émises par la Direction générale des douanes du Ministère des finances.

l'application de la mesure (jusqu'en avril 1991) pour permettre aux exportateurs de se "retourner".

La mesure jette la confusion chez la plupart des commerçants surtout les importateurs étrangers qui viennent acheter des oignons au Niger. La fiche d'enregistrement statistique (Annexe G) ressemble à la licence d'exportation éliminée par le Gouvernement. Les commerçants étrangers à qui on requiert de se munir d'une fiche statistique se demandent s'ils doivent également payer la patente et autres contributions obligatoires de la Chambre de commerce. D'une source à l'autre, les avis divergent. D'après la Chambre de commerce de Tahoua, les exportateurs étrangers doivent être inscrits comme résidents et s'acquitter de toutes les taxes nigériennes s'ils opèrent pendant plus de 90 jours au Niger. Mais on ne sait pas si cette période est unique ou cumulative. D'après la Chambre de commerce de Niamey, les exportateurs étrangers reçoivent un document temporaire valide pendant trois mois. Après cette période, ils sont soumis aux mêmes règles appliquées aux commerçants nigériens.

Le feuillet statistique ne remplit pas sa mission. Ce n'est pas un nouveau moyen pour les douanes de réunir des informations qui, en fait, sont déjà collectées par cette institution. Il suffit simplement de trier les informations par marchand pour répondre aux besoins de la Chambre de commerce. Ce tri de données pourrait facilement se faire par le biais du système informatique que le Gouvernement est en train d'installer dans les bureaux douaniers. L'USAID/Niger, par son programme de réforme de la politique économique au Niger (NEPRP), supporte cet effort des douanes nigériennes à travers un projet d'installation de système informatique.

Le feuillet ne crée pas non plus de nouvelles incitations poussant les producteurs à se regrouper en coopératives d'exportation d'oignons. Peu de coopératives, encore moins de producteurs particuliers, cherchent à exporter des oignons à cause des capitaux et risques que comporte cette entreprise.

Jusqu'à présent, la Chambre de commerce de Tahoua n'a perçu de recettes que de quatre exportateurs nigériens qui ont payé la patente et reçu la fiche. Certains observateurs prétendent que ces commerçants vendent à présent leur droit d'exporter à d'autres commerçants pour 30.000 francs CFA par chargement de camion. Le fait de pouvoir acheter une patente place les commerçants nigériens dans une situation "de rentier" vis-à-vis des autres, surtout des commerçants étrangers. On peut toutefois avancer le fait que des taxes plus élevées basées sur des chiffres d'exportation "gonflés" vont annuler cette rente. Cependant, asséoir les impôts sur ce chiffre n'est pas conforme à l'objectif visant à forcer les commerçants étrangers à passer par le biais des commerçants et coopératives nigériens. Si les commerçants qui payent la patente réussissent à échapper à des impôts plus élevés, la Chambre de commerce n'arrivera pas à recouvrer de recettes supérieures.

Le Gouvernement du Niger peut-il forcer les commerçants étrangers à acheter auprès des commerçants nigériens ou à payer la patente? Les producteurs d'oignons craignent ces deux possibilités. Les étrangers risquent de ne plus venir au Niger acheter des oignons parce que les coûts

de transaction seront plus élevés. Déjà circulent des rumeurs de boycott de la part des commerçants étrangers. Parce qu'elle est liée à la patente et autres paiements obligatoires, la fiche statistique a érigé des barrières d'accès au marché pour beaucoup de commerçants. Certains observateurs notent que le nombre des exportateurs d'oignons a diminué depuis l'imposition de cette mesure. Les douanes de Galmi notent que le nombre de camions a nettement diminué depuis l'institution de la mesure, alors que sur la base de données d'exportation récentes (confère Figure 4 et Annexe F), les représentants officiels s'attendaient à des exportations d'oignons accrues. Les autorités de Konni signalent également que la taxe de capitation (700 francs CFA) recouvrée cette année a déjà diminué parce que la mesure se répercute négativement sur les recettes des producteurs provenant des ventes d'oignons.

5. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Plusieurs facteurs identifiés par les études précédentes (Lev et Gadbois, 1988) continuent à entraver le développement du secteur des oignons. L'insuffisance de l'eau, le manque de matériel d'irrigation, l'accès difficile au crédit et la simplicité des pratiques culturales constituent les principales contraintes à la production d'oignons. Des moyens de stockage et de conditionnement insuffisants, un accès limité au marché et au crédit sont parmi les principales contraintes sur le plan commercialisation. De nouvelles conditions économiques et climatologiques ont favorisé l'accroissement de la production et des exportations des oignons mais elles ont également exacerbé les contraintes au niveau production et commercialisation. Le Gouvernement du Niger et les bailleurs de fonds déploient d'importants efforts pour alléger certaines de ces contraintes. Des projets d'irrigation et de puits ont été mis en oeuvre. De nouvelles techniques de stockage sont à l'essai.

L'étude synthétique du Programme de la réforme de la politique économique au Niger (Ouédraogo, 1991) a recommandé plusieurs mesures visant au développement du marché qui s'appliquent également à la filière de l'oignon. Etant donné que l'essentiel des oignons nigériens est exporté vers la Côte d'Ivoire, c'est-à-dire dans la même zone monétaire, les perspectives d'un rapide développement de la filière semblent meilleures que pour les autres filières du Niger. L'étude du Programme de la réforme de la politique économique recommandait notamment des études de marché et des activités promotionnelles ainsi que la mise au point de nouvelles technologies pour les stockage, la classification et le conditionnement. La présente étude n'élaborera pas davantage ces recommandations.

Toutefois, la présente étude recommande un examen plus approfondi de la production des semences d'oignons. Les oignons nigériens ont un avantage comparatif car les consommateurs africains préfèrent la Violet de Galmi aux autres variétés. Si l'on veut que la filière de l'oignon se développe, il faut préserver et améliorer les caractéristiques génétiques de cette variété attirante. Si la pratique actuelle qui consiste à sacrifier la qualité pour le coût continue, la filière en pâtira. L'étude proposée devrait examiner les pratiques de production de semences dans la région. Elle devrait voir quel est le meilleur moyen d'aider les exploitants privés producteurs de semences pour qu'ils puissent livrer à temps ces semences de bonne qualité à un coût raisonnable.

Depuis 1988, le Gouvernement du Niger a éliminé les licences et les taxes à l'exportation et a simplifié la réglementation commerciale. Ces mesures ont eu une heureuse influence sur la filière bien que l'on manque de données pour estimer cet impact. L'application cette année de nouvelles réglementations commerciales liées à la patente et au guichet unique constitue les grands changements institutionnels qui ont marqué la filière de l'oignon. Le feuillet statistique institué par la Chambre de commerce aux fins de collecte de données et de recouvrement de recettes a dressé des barrières à l'entrée en ajoutant des coûts de transaction et autres coûts de

commercialisation pour les exportateurs. Quelques commerçants y gagnent puisque cela leur permet un comportement de "rentier". Les producteurs y perdent puisque les exportateurs étrangers semblent hésiter à continuer leurs activités commerciales au Niger, et puisque des impôts plus élevés se traduisent par des prix au producteur plus faibles. Bien que le Gouvernement ait des besoins légitimes de collecter des taxes et des données, le feuillet statistique et la patente ne feront guère progresser la situation, sans gravement nuire à la filière.

Avant de quitter le Niger, le consultant a présenté les recommandations suivantes visant à pallier aux effets adverses de la nouvelle réglementation commerciale :

- Suspendre l'application de la mesure cette année et en informer les intervenants du marché surtout les commerçants étrangers. Ces derniers peuvent être informés par le biais de la Chambre de commerce de Côte d'Ivoire et des autres pays importateurs ainsi que par les consulats nigériens dans ces pays.

- Aider la Chambre de commerce à préparer un meilleur questionnaire pour recueillir les informations commerciales. Outre le volume et la valeur des exportations et importations déjà fournis par les douanes, le questionnaire demanderait également : le nom du marchand qui possède les biens, son numéro d'identification commerciale (le cas échéant), sa résidence commerciale, sa nationalité, le nom du convoyeur et la destination des exportations.

- Trouver un autre moyen que le feuillet statistique pour permettre à la Chambre de commerce de recouvrer des recettes, si la nécessité s'en fait ressentir. (La taxe statistique actuelle paie déjà pour les efforts de collecte de données.) Cette recommandation ne signifie pas qu'il faille supprimer la patente, que le Gouvernement du Niger et certains bailleurs de fonds dont l'USAID/Niger sont d'ailleurs en train de revoir. Une autre possibilité, tout en minimisant les coûts de transaction, consiste à recouvrer des recettes publiques équivalentes à celles générées par le feuillet statistique si cette mesure fonctionnait bien. Cette formule se fonde sur les timbres fiscaux sur les quittances douanières, présentées au moment de la déclaration de douane des exportateurs/importateurs. Les commerçants n'auraient pas besoin de feuillet statistique et ne seraient donc pas forcés de se déplacer à Tahoua ou à Niamey. Au Niger, il est courant de payer pour un timbre fiscal sur les documents officiels. Les exportateurs/importateurs ne se sentiraient pas plus désavantagés que les consommateurs recevant des timbres de la pharmacie.

La valeur du timbre (par chargement de camion) pourrait être déterminée de manière à ce que les recettes totales s'élèvent à environ la même somme que celle escomptée par le biais du feuillet statistique. A cette fin, on a besoin des données suivantes, qui n'étaient pas disponibles pendant l'étude : total des exportations d'oignons, donné en sacs (X); total du nombre des exportateurs (N); coût du feuillet statistique (F); et nombre moyen des sacs (S) par chargement de camion.

Le total recettes (R) recouvrées grâce au feuillet statistique est $N \cdot F$;

Le total nombre de chargements de camion (T) est X/S ; alors,

La valeur de timbre (V) par chargement de camion est R/T .

L'on pourrait ajouter une restriction complémentaire pour que les exportateurs ne fassent supporter tous les coûts des timbres aux producteurs: on peut faire en sorte que le coût du timbre ne soit guère qu'une petite fraction de la commission (100 francs CFA) que les commerçants paient aux intermédiaires.

BIBLIOGRAPHIE

Arrachart, J.L. 1991. Rapport sur la construction de case de conservation d'oignons, et Note sur les essais de conservation des oignons. PNUD/BIT Projet assistance aux artisans ruraux dans les arrondissements de Madaoua/Bouza, (Mimeos) Madaoua.

Cheferou, Mahatan. 1990. "Production de l'oignon pendant l'hivernage." Exchange Plus No 3, Niamey.

Iddal, Sidi-Mohamed. 1991. Trip Report on Onions, Memorandum, USAID/Niger.

Lev, Larry, and Millie Gadbois, 1988. Rapid Reconnaissance Study of the Nigerien Onion Subsector: A Policy-Oriented Analysis of Market Performance. Postharvest Institute for Perishables, University of Idaho.

Ouédraogo, Ismael. 1991. Synthesis of NEPRP Findings and Recommendations: An Agricultural Marketing and Agribusiness Agenda for USAID/Niger, Abt Associates Inc.

Saley, Mahamadou. 1989. Projet de commercialisation de l'oignon comme facteur de dynamisation d'une coopérative de producteurs à Galmi (Niger). Mémoire de fin d'études, Centre panafricain de formation coopérative, Cotonou.

ANNEXE A

ITINERAIRE

Vendredi, 3 mai 1991 : Niamey - Tahoua

Samedi, 4 mai 1991 : Tahoua - Tabalak
Tabalak - Illéla - Badaguichiri
Badaguichiri - Tahoua

Dimanche, 5 mai 1991 : Tahoua - Keita
Keita - Tasmaké
Tamaské - Keita
Keita - Madaoua

Lundi, 6 mai 1991 : Madaoua - Kollé
Kollé - Madaoua

Mardi, 7 mai 1991 : Madaoua - Aréwa
Aréwa - Galmi
Galmi - Birni N'Konni

Mercredi, 8 mai 1991 : (à Birni N'Konni)

Jeudi, 9 mai 1991 : Birni N'Konni - Niamey

ANNEXE B

PERSONNES CONTACTEES

Tahoua, vendredi, 3 mai 1991

Boureïma, Hamidou	Secrétaire général de la préfecture de Tahoua
Mme Salif, Mariama	Chargée des micro-entreprises, Direction départementale du Plan
Bonkana, Zacharie	Directeur adjoint, Direction départementale du Plan
Elhadj Ousmane, M.B.	Directeur adjoint, Direction régionale des douanes

Tabalak, samedi, 4 mai 1991

Elhadj Tahama, Moussa	Chef de village de Tabalak
Chafigou, Abdou	Chef de village de Saouna

Keita, dimanche, 5 mai 1991

Badjié, Halidou	Sous-préfet de Keita
Boubé, Abardi	Sous-préfet adjoint de Keita
Ibrahim, Abdoulaye	Directeur Union sous-régionale des coopératives (USRC)
Issoufou, Massaoudou	Chef de service, Direction régionale du Plan
Djibo, Naroua	Chef de service de l'agriculture, Arrondissement de Keita
Elhadj Hamou, Salami	Commerçant à Tamaské

Madaoua, lundi, 6 mai 1991

Abdou, Chaibou	Sous-préfet de Madaoua
Issoufou, Laouali	Directeur, URSC
Elhadj Zaroumai, Labo	Producteur d'oignons à Kollé
Cheferou, Mahatan	Chef de service de l'agriculture, Arrondissement de Madaoua
Elhadj Bougi, Tanko	Exportateur d'oignons à Koumassa (Madaoua)
Elhadj Abou Labaran	Exportateur d'oignons à Madaoua
Elh. Mamane, Aboubacar	Exportateur d'oignons à Madaoua
Elhadj Chefou, Altine	Exportateur d'oignons à Madaoua
Elhadj Ada, Addo	Exportateur d'oignons à Madaoua
Elhadj Lahaw, Ajia	Exportateur d'oignons à Madaoua

Galmi, mardi, 7 mai 1991

Elh. Salihou, Assmane	Exportateur d'oignons à Galmi
Gremah, Yacouba	Directeur des douanes à Galmi

Birni N'Konni, mercredi, 8 mai 1991

Kalla, Moussa	Sous-préfet adjoint de Birni N'Konni
Moutari, Abdou	Directeur, USRC
Diallo, Seynou A.	Directeur du périmètre d'irrigation de Konni II
Sadikou, Harouna	Chef de bureau des douanes
Moussa Kallam, Issoufou	Responsable ordinateur
Elhadj Jamilo, Biso	Chef de village de Guidel-Ider
Elhadj Abou, Tmoudari	Producteur d'oignons à Guider-Ider

ANNEXE C

TAXES DE MARCHÉ A MADAOUA

Année	Total (francs CFA)
1988	12.148.350
1989	9.516.250
1990	19.263.550

Source : Sous-préfecture de Madaoua

ANNEXE D

PRIX A LA PRODUCTION DES OIGNONS DE GALMI

MOIS	1985	1986	1987	Moyenne
JANVIER	50	69	30	49,0
FEVRIER	32	43	21	32,0
MARS	23	23	23	23,0
AVRIL	18	19	19	18,5
MAI	23	21	15	19,5
JUIN	44	23	11	26,0
JUILLET	77	50	40	55,6
AOUT	138	50	46	78,0
SEPTEMBRE	154	57	66	92,0
OCTOBRE	134	61	101	98,5
NOVEMBRE	104	38	135	92,5
DECEMBRE	69	30	77	58,5

Source : Mohamadou Saley, 1989.

ANNEXE E

COMPARAISON DES STOCKAGES AMELIORES ET LOCAUX

VARIABLES	Stockage traditionnel	Stockage amélioré
Prix en mars (FCFA/sac)	2430	2430
Nombre de sacs achetés	20	20
Coût d'achat des oignons en mars	48.600	48.600
Coût de la construction (FCFA)	12.000	82.500
Durée de l'installation (années)	3	10
Amortissement (FCFA)	4.000	8.250
Réparations (FCFA)	0	1.000
Gardiens et contrôle du stockage (FCFA)	0	4.860
Total coûts (FCFA)	52.600	62.710
Coût marginal (FCFA)		10.110
Perte stockage	50 %	70 %
Stock final (sacs)	10	16
Prix en septembre (FCFA)	6.500	6.500
Vente des oignons en septembre (FCFA)	65.000	104.000
Bénéfice net (FCFA)	12.400	41.290
Bénéfice marginal (FCFA)		28.890
Ratio coût/avantage		2,86

Source : Arrachart, 1991; et Enquête sur le terrain, 1991

ANNEXE F

EXPORTATIONS D'OIGNONS PAR LE BIAIS DES DOUANES DE GALMI

ANNEE	VOLUME: (SACS)	VOLUME (EN KG)	VALEUR TOTALE (FRANCS CFA)	TAXES STATISTIQUES (FRANCS CFA)
Oct 1987	3,419	239,810	21,582,900	4,796,200
Nov 1987	3,212	224,760	20,228,400	4,495,400
Dec 1987	2,204	154,280	13,885,200	2,997,500
Jan 1988	2,306	161,420	14,527,800	3,228,400
Feb 1988	5,634	394,380	35,494,200	7,887,600
Mar 1988	8,623	600,910	54,081,900	12,018,200
Apr 1988	19,342	1,353,940	121,854,600	27,078,800
May 1988	31,953	2,551,240	229,611,600	13,281,200
Jun 1988	34,808	2,828,220	254,539,800	14,141,100
Jul 1988	24,799	1,970,800	177,372,000	9,854,400
Aug 1988	24,642	1,961,760	177,087,800	9,834,800
Sep 1988	12,022	1,032,500	92,924,800	5,163,500
Oct 1988	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Nov 1988	5,202	520,200	22,398,000	932,300
Dec 1988	6,620	662,000	19,860,000	595,800
Jan 1989	2,854	285,400	8,562,000	256,860
Feb 1989	2,359	235,900	7,077,000	212,310
Mar 1989	9,521	952,100	28,563,000	856,890
Apr 1989	23,243	2,324,300	69,729,000	2,091,870
May 1989	39,552	3,995,200	118,656,000	3,559,680
Jun 1989	34,424	3,442,400	112,272,000	3,368,160
Jul 1989	24,934	2,493,400	74,803,680	2,244,110
Aug 1989	18,746	1,874,567	56,237,010	1,687,110
Sep 1989	9,461	946,140	28,384,020	851,521
Oct 1989	8,240	824,000	24,720,000	741,600
Nov 1989	2,429	242,900	7,287,000	218,610
Dec 1989	4,771	477,100	14,313,000	429,390
Jan 1990	3,405	340,500	10,215,000	306,450
Feb 1990	16,800	1,680,000	50,400,000	1,512,000
Mar 1990	24,239	2,423,900	72,717,000	2,181,510
Apr 1990	33,430	3,343,000	100,029,000	3,000,870
May 1990	41,518	4,151,800	124,554,000	3,736,620
Jun 1990	29,848	2,984,800	89,544,000	2,686,320
Jul 1990	23,343	2,334,300	70,029,000	2,100,870
Aug 1990	19,490	1,949,000	58,470,000	1,754,100
Sep 1990	11,339	1,133,900	34,017,000	1,020,510
Oct 1990	7,116	711,600	21,384,000	641,520
Nov 1990	9,100	910,000	27,300,000	819,000
Dec 1990	20,766	2,076,600	62,298,000	1,868,940
Jan 1991	20,962	2,096,200	62,886,000	1,886,580
Feb 1991	24,972	2,497,200	74,916,000	2,247,480
Mar 1991	26,613	2,661,300	79,839,000	2,395,170
Apr 1991	35,928	3,592,800	91,778,400	2,753,352

Source: Douanes de Galmi, Niger.



Fiche d'enregistrement
statistique

Numéro
d'identification

- Importation
- Exportation

- Réexportation
- Transit

- Nom ou raison sociale

- Adresse complète

.....

- Nature de la marchandise

- Nomenclature tarifaire [] [] [] [] [] []

(6 chiffres)

- Quantité Nombre

 Poids

 Volume

Valeur en francs CFA

en devises

FOB

FOB

CAF

CAF

- Pays d'origine

- Pays de provenance

- Destination

Banque domiciliaire

Autorisation de change

Date

Date

Signature et cachet

Signature et cachet

A Le

Signature et cachet du guichet unique

33