

AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT P.M. - ARQ - 106  
PPC/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM 89918

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

1 Project/Subproject Number 936-5447	2 Contract/Grant Number DHR 5447-Z-00-7074	3 Publication Date December 1992
---	---	-------------------------------------

4 Document Title/Translated Title  
Niger LA COMMERCIALISATION A L'ETRANGER DE L'OIGNON NIGERIEEN  
SOMMAIRE EXECUTIF

5 Author(s)  
1 Dr. Eric J. Arnould  
2 M. Iddal Sidr Mohamed  
3

6 Contributing Organization(s)

7 Page(s) 	8 Report Number 	9 Sponsoring AID Office S&T/RD
---------------	---------------------	-----------------------------------

10 Abstract (optional - 250 word limit)

11 Subject Keywords (optional)

1	4.
2	5.
3	6.

12 Supplementary Notes

13 Submitting Official Jerry Martin	14 Telephone Number (301) 913-0500	15 Today's Date 10-14-93
--	---------------------------------------	-----------------------------

.....DO NOT write below this line.....

16 DOCID 	17 Document Disposition DOCRD [ ] INV [ ] DUPLICATE [ ]
--------------	--

## **AGRICULTURAL MARKETING IMPROVEMENT STRATEGIES PROJECT**

Sponsored by the

### **U.S. Agency for International Development**

Assisting AID Missions and Developing Country Governments  
to Improve Agricultural Marketing Systems

**Prime Contractor** Art Associates, Inc.

**Subcontractors** Postharvest Institute for Perishables, University of Idaho  
Deloitte Haskins & Sells

**NIGER**

**LA COMMERCIALISATION A  
L'ETRANGER  
DE L'OIGNON NIGERIEEN**

**SOMMAIRE EXECUTIF**

**DECEMBRE 1992**

**NIGER**

**LA COMMERCIALISATION A L'ETRANGER DE L'OIGNON NIGERIE**

**SOMMAIRE EXECUTIF**

**VERSION FINALE**

**Soumis à:**

**L'AGENCE DES ETATS-UNIS POUR LE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL  
(USAID) Niamey, Niger**

**Par:**

**PROJET DES STRATEGIES D'AMELIORATION DU MARKETING AGRICOLE  
(AMIS)**

**Dr. Eric J. Arnould, INSTITUT POUR L'ÉTUDE DES PERTES  
POST-RECOLTE DES CULTURES PERISSABLES  
M. Iddal Sidi Mohamed  
USAID/ANP-Niger**

**Décembre 1992**

## Table des Matières

	<b>Page</b>
<b>GLOSSAIRE</b> .....	<b>ii</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>1</b>
<b>Evaluation de la production intérieure</b> .....	<b>2</b>
<b>Evaluation de l'exportation et des possibilités d'exportation</b> .....	<b>2</b>
<b>Les politiques et les investissements se rapportant à la commercialisation de l'oignon</b> .....	<b>3</b>
<b>Réformes des politiques et des règlements</b> .....	<b>3</b>
<b>Investissements dans l'infrastructure</b> .....	<b>4</b>
<b>Investissements dans la technologie</b> .....	<b>5</b>
<b>Investissements en ressources humaines</b> .....	<b>6</b>
<b>Conditions contribuant à la commercialisation efficace de l'oignon</b> .....	<b>7</b>
<b>Distortion des prix/coûts</b> .....	<b>7</b>
<b>Infrastructure physique du marché</b> .....	<b>7</b>
<b>Services financiers et sources d'information</b> .....	<b>8</b>
<b>Participants au marché</b> .....	<b>8</b>
<b>Participation du secteur public</b> .....	<b>10</b>
<b>Efficacité et coûts de la commercialisation de l'oignon</b> .....	<b>11</b>
<b>Possibilités de commercialisation de l'oignon basées sur les niveaux actuels d'efficacité et de prix</b> .....	<b>11</b>
<b>Motivation du producteur par les prix</b> .....	<b>11</b>
<b>Motivation du consommateur par les prix</b> .....	<b>12</b>
<b>Investissements dans l'agroindustrie et bénéfices bruts</b> .....	<b>13</b>
<b>Conclusions</b> .....	<b>14</b>
<b>Problèmes rencontrés dans la filière commerciale et interventions éventuelles de la part des donateurs</b> .....	<b>15</b>
<b>Tableau 1 La production de l'oignon au Niger</b> .....	<b>23</b>
<b>Tableau 2 Exportations d'oignons passant par la douane de Galmi, au Niger</b> .....	<b>24</b>
<b>Tableau 3 Comparaison des coûts de production de l'oignon</b> .....	<b>27</b>
<b>Références</b> .....	<b>29</b>

## GLOSSAIRE

<b>BIAO</b>	<b>Banque Internationale de l'Afrique de l'Ouest</b>
<b>BIT/ILO</b>	<b>Bureau International de Travail/International Labor Office</b>
<b>CCCE</b>	<b>La Caisse Centrale de Coopération Economique, agence bilatérale d'assistance financière de la France</b>
<b>CEAO</b>	<b>Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest; voir ECOWAS</b>
<b>CIF</b>	<b>Costs-Insurance-Freight; c'est-à-dire le prix FOB plus les coûts supplémentaires de livraison jusqu'au point de vente.</b>
<b>CFA</b>	<b>Monnaie utilisée en plusieurs pays de l'Afrique; 250 francs CFA = \$1.00 US.</b>
<b>CLUSA</b>	<b>Cooperative League of the USA/ Ligue Coopérative des USA</b>
<b>ECOWAS</b>	<b>Economic Community of West African States; voir CEAO</b>
<b>FFW</b>	<b>Food for Work/L'Alimentation pour le Travail</b>
<b>FOB</b>	<b>Le prix FOB est le prix des marchandises au moment de leur livraison au transporteur ou au service de fret</b>
<b>GIE</b>	<b>Groupement d'Intérêt Economique</b>
<b>GON</b>	<b>Gouvernement du Niger</b>
<b>INRAN</b>	<b>Institut de Recherche Agricole Nigérien</b>
<b>LWR</b>	<b>Lutheran World Relief/Assistance Mondiale Luthérienne</b>
<b>MAE/C</b>	<b>Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération</b>
<b>MAG/EL</b>	<b>Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage</b>
<b>MP/F</b>	<b>Ministère du Plan et des Finances</b>
<b>MOC</b>	<b>Ministry of Commerce/Ministère du Commerce</b>
<b>ONAHA</b>	<b>Office Nationale des Aménagements Hydro-Agricoles</b>
<b>PBVT</b>	<b>Projet de la Basse Vallée du Tarka, Madaoua</b>
<b>PIK</b>	<b>Projet Intégré du Développement de l'Arrondissement de Keita</b>
<b>SNT</b>	<b>Syndicat Nigérien des Transporteurs</b>
<b>SONARA</b>	<b>Société Nigérienne de l'Arachide</b>
<b>UCOBAM</b>	<b>Union des Coopératives Burkinabé</b>
<b>USAID</b>	<b>United States Agency for International Development/ Agence des Etats-Unis pour le Développement International</b>
<b>WOCCU</b>	<b>World Council of Credit Unions/Conseil Mondial des Agences de Crédit</b>

# **LA COMMERCIALISATION A L'ETRANGER DE L'OIGNON NIGERIEN**

## **Introduction**

L'oignon est une culture importante au Niger. C'est l'une des rares cultures de haute valeur commerciale qui se produise dans ce pays. Les oignons jouissent d'un avantage concurrentiel dans les marchés régionaux, où la variété qui s'appelle le Violet de Galmi est bien connue pour son goût épicé et ses qualités à la cuisine. Cultivateurs, marchands et transporteurs bénéficient tous de revenus fiables provenant de la vente des oignons. De plus, les taxes imposées sur l'exportation de l'oignon aux pays voisins (25 millions de francs CFA en 1992) constituent une source de revenus considérables pour le Gouvernement du Niger. Etant donné le climat actuel de libéralisation économique et politique, la production et la commercialisation de l'oignon s'avèrent d'autant plus importantes qu'elles se sont développées dans le secteur privé. Ainsi, la production et la commercialisation sont-elles relativement exemptes des effets nuisibles causés par l'intervention des organismes administratifs qui contrôlent la commercialisation dans le secteur privé et qui ont entravé le développement d'autres cultures commerciales (e.g. arachide, coton, produits de palme) non seulement au Niger mais à travers l'Afrique de l'Ouest tout entière. Le Gouvernement du Niger, ainsi que ses partenaires bilatéraux et multilatéraux, sont très désireux de profiter des succès de la commercialisation de l'oignon afin d'apprendre à mieux développer et diversifier l'économie foncièrement agricole du Niger.

Le présent document constitue un sommaire des résultats et conclusions d'une étude menée à bien de juillet en août 1992 sous l'égide du projet USAID/AMIS. L'objet de cette étude a été l'investigation en profondeur de la commercialisation de l'oignon en général, ainsi que l'estimation des possibilités de commercialisation de l'oignon nigérien au Niger et à travers l'Afrique de l'Ouest au cours des six prochaines années. L'étude visait avant tout les détails du procédé par lequel les oignons nigériens se produisent et passent par la filière commerciale au niveau de la sous-région. Elle rassemble des statistiques officielles et des données provenant d'interviews menés avec un grand nombre de participants à des filières importantes de production et de commercialisation de l'oignon au Niger, aussi bien qu'au Bénin, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Togo.

Le présent document se divise en six parties principales, dont chacune constitue le résumé de résultats d'études visant un aspect particulier du système de production/commercialisation de l'oignon:

- Evaluation de la production intérieure
- Evaluation de l'exportation et des possibilités d'exportation
- Les politiques et les investissements se rapportant à la commercialisation de l'oignon
- Conditions contribuant à la commercialisation efficace de l'oignon
- Efficacité et coûts de la commercialisation de l'oignon
- Possibilités de commercialisation de l'oignon basées sur les niveaux actuels d'efficacité et de prix

Par la suite, des conclusions et des recommandations concernant d'éventuelles interventions de la part de l'USAID/Niger seront présentées en vue d'aborder les contraintes entravant la production et la commercialisation de l'oignon au Niger.

### Evaluation de la production intérieure

Les estimations de la production annuelle de l'oignon au Niger se trouvent dans le Tableau 1. La production a augmenté du double depuis 1980, jusqu'à atteindre environ 200.000 tonnes. Les données sur la production de l'oignon au niveau régional, rassemblées dans chacun des départements du pays, indiquent que le département de Tahoua continue à produire la plupart des oignons du Niger. Il y a des rapports significatifs entre les quantités produites et la superficie cultivée, ainsi qu'avec le rendement, ce qui indiquerait que ni les innovations techniques ni les intrants coûteux ne s'appliquent de manière importante à la culture de l'oignon. Il n'existe que très peu de données au sujet des intrants agricoles. Bien des producteurs constatent un manque de bonnes semences et d'engrais et de pesticides fiables. Des pompes peu coûteuses sont facilement disponibles au Niger.

Le manque de disponibilité de moyens techniques rentables pour l'alimentation en eau, les mauvaises routes rurales, et la pénurie en matière de crédit agricole sont sans doute les principaux facteurs qui expliquent l'écart qui existe à l'heure actuelle entre les superficies cultivées d'oignons et les superficies potentiellement cultivables (29.000 ha.). De nombreux fermiers sont locataires des champs où ils produisent leurs oignons, mais ce n'est pas la terre qui manque. Le Projet de la Basse Vallée du Tarka (PBVT) prévoit que, avant 1998, rien qu'à Madaoua et dans le sud des arrondissements de Bouza, la disponibilité de techniques améliorées de pompage est susceptible de doubler la superficie cultivée, jusqu'à environ 1.200 ha.

### Evaluation de l'exportation et des possibilités d'exportation

Les données sur l'exportation des oignons nigériens ont été mises à jour utilisant comme base les chiffres du gouvernement concernant l'exportation et l'importation. Le Tableau 2 représente les quantités d'oignons exportés ayant passé par la douane à Galmi dans le département de Tahoua. Les exportations ont atteint leur apogée en 1990; celles de 1992 ont été nettement inférieures à ces niveaux-là.

Des données ont été récoltées afin de mieux différencier les quantités d'oignons envoyées au Togo et au Bénin d'avec celles qui ont été commercialisées en Côte d'Ivoire, en République de Burkina et au Ghana. Selon les données récoltées à Gaya, Niger, à la frontière avec le Bénin, on estime que de 9% à 16% de tous les oignons exportés sont destinés au Togo et au Bénin. En 1991, 19.000 tonnes, représentant 70% du marché total, ont été exportées en Côte d'Ivoire, et à peu près les mêmes quantités ont été exportées au Nigéria. En 1990, 1.700 tonnes en ont été exportées au Togo, soit 39% du marché total; une quantité moins importante a été exportée au Bénin. En 1989, la République de Burkina a importé plus de 800 tonnes. Des données récoltées au Ghana et provenant de sources informelles indiqueraient que le Ghana importe de 3.000 à 5.000 tonnes chaque année. Etant donné la nature peu fiable de la récolte ainsi que du traitement des données dans bon nombre de ces pays, il faudrait exercer beaucoup de soin en interprétant ces chiffres.

Les données nigériennes font preuve d'une croissance soutenue dans le domaine de l'exportation. Le Tableau 2 démontre que les exportations ont augmenté de 11% depuis 1987 jusqu'en 1992. Des données provenant d'autres pays fournissent des informations utiles si l'on veut évaluer la concurrence et le potentiel commercial des oignons nigériens au cours du temps. On peut dire sans risque d'erreur que les exportations ont augmenté en Côte d'Ivoire, au Togo, au Bénin et au Ghana, mais la qualité des données officielles sur les importations est trop faible pour que l'on puisse estimer l'importance de cette augmentation. Toujours est-il que la concurrence avec les oignons produits au Burkina, au Ghana et au Nigéria est en train d'augmenter, puisque ces deux derniers pays bénéficient de la surévaluation du franc CFA contre leurs propres devises. Les oignons européens sont des concurrents importants dans le marché en Côte d'Ivoire.

La production de l'oignon augmente dans les savanes du Bénin, du Burkina et du Ghana. A titre d'exemple, la production au Burkina a été de 10.000 tonnes en 1990, dont à peu près 10% pour l'exportation. En 1991, la production au Bénin a été de l'ordre de 3.960 tonnes; la production au Togo en 1988 a été de 2.000 tonnes. Cependant, les participants dans la filière commerciale au Togo disent qu'on n'a pas exporté d'oignons. La production total au Ghana est de l'ordre de 20.000 tonnes. En Côte d'Ivoire, la production annuelle est de seulement 2.000 tonnes.

Selon la saison, le marché est parfois avantageux sur la côte pour l'oignon nigérien. La récolte de la saison sèche de décembre-janvier dans le département de Tahoua suit celle de novembre-décembre dans les régions des savanes qui produisent des oignons. La récolte de la saison des pluies en juin-septembre a lieu à un moment où les prix sont très élevés sur la côte et où les conditions ne sont pas favorables pour la production et le stockage dans la zone des savanes. Les oignons nigériens ont un avantage précaire pour ce qui concerne les préférences du consommateur aussi. Le faible développement du transport international et de l'infrastructure de communications, tel que le téléphone, le télex et la télécopie, qui devraient créer des liens entre la zone de production et l'extérieur, tend à entraver la commercialisation à l'étranger. Bon nombre de commerçants se servent de tels services lorsqu'ils sont disponibles.

### Les politiques et les investissements si rapportant à la commercialisation de l'oignon

#### **Réformes des politiques et des règlements**

En vue du grand nombre de réformes récentes, le climat au Niger dans le domaine de la politique formelle favorise le développement de la production et l'exportation de l'oignon. Malheureusement, des politiques informelles, et surtout la tendance de certains employés de l'état à vouloir se procurer des revenus illégitimes, constituent un obstacle au développement de la production et de la commercialisation. Les commerçants n'ont pas de motivation pour payer leurs taxes commerciales et se procurer des autorisations, puisque le fait d'avoir son dossier en règle n'offre aucune protection contre l'agent de l'état qui cherche des revenus illégitimes.

Le Niger n'est pas doté des moyens de renseigner ses citoyens travaillant à l'étranger des développements commerciaux ayant lieu à l'intérieur du pays. L'Ambassade du Niger en Côte d'Ivoire dispose d'un personnel peu nombreux qui pourvoit à peine aux besoins en matière de service social des Nigériens qui habitent dans le territoire ivoirien. Au Ghana, il y a un manque de communication entre l'ambassadeur et la communauté commerciale nigérienne à Accra. Les

nouveaux règlements dans le domaine du commerce sont en français; ils ne sont pas disponibles en d'autres langues. Il en est de même pour ce qui concerne les politiques commerciales du Gouvernement du Niger, qui ne sont pas disséminées largement non plus. Cela constitue un obstacle aux commerçants dont le français n'est pas la langue principale et qui veulent faire le commerce des produits périssables, tels que les oignons. Au Ghana, au Togo et au Burkina, quelques commerçants savent parler une langue internationale ou ont accès à quelqu'un ayant des compétences en langues internationales.

Dans le commerce de l'oignon, la surévaluation du franc CFA contre le cedi et le naira est avantageux pour le Ghana et le Nigéria, respectivement, par rapport au Niger. Les oignons provenant du Nigéria qui sont commercialisés au Bénin sont des concurrents importants des oignons nigériens. D'un côté, et ceci est plutôt positif, la faiblesse des devises des pays anglophones rend possibles des économies intéressantes en matière de coût de transport pour les commerçants qui se servent de camions loués pour transporter des oignons nigériens au Ghana ou au Nigéria. D'un autre côté, l'utilisation de camions ghanéens par des commerçants nigériens a provoqué des conflits avec le Syndicat Nigérien des Transporteurs (SNT) au Niger.

Les règlements officiels en matière d'importations sont relativement homogènes parmi les pays de l'ECOWAS/CEAO. Récemment, la plupart de ces pays ont entrepris des tentatives pour simplifier les procédures d'importation et réduire les droits à payer jusqu'à de 5% à 15% de leur valeur officielle. Mais il n'y a aucun appui de la part du secteur formel pour l'importation des produits périssables. L'un des obstacles les plus sérieux à l'importation des oignons nigériens et d'autres produits périssables est posé par le conflit entre les commerçants et les représentants de divers organismes de l'état (douaniers, gendarmes, policiers), et entre les commerçants et les transporteurs dans les pays consommateurs. Non seulement les activités de ceux qui cherchent à profiter illicitement du commerce font augmenter les prix CIF, mais aussi elles engendrent la confusion et l'incertitude tout en augmentant les risques courus par les commerçants. Ces mêmes activités illicites dans les pays importateurs limitent le développement des filières de commercialisation dans les villes secondaires et les zones rurales qui sont sous-développées à l'heure actuelle.

La plupart des pays ont entrepris des activités pour faciliter les affaires commerciales. Cependant, dans bien des cas, les fonctionnaires ont peu de compréhension et encore moins d'indulgence pour ce qui s'appelle la libre entreprise au marché. Le climat pour ce qui concerne la politique officielle est rendu plus difficile par le fait qu'il y a des structures administratives qui se chevauchent et qui subissent chacune la compression des salaires, des contraintes budgétaires, et des revenus étatiques diminuants. Chaque structure s'efforce de maintenir sa part des ressources limitées qu'offrent le secteur privé. Le résultat en est que les règlements et les procédés à suivre pour lancer une nouvelle affaire, ou même pour maintenir une affaire qui existe déjà, sont confus et contradictoires.

### **Investissements dans l'infrastructure**

Il existe dans l'infrastructure au Niger trois sortes d'obstacles à l'amélioration de la production et de la commercialisation: à savoir, le réseau routier; les télécommunications; et le stockage.

La construction des routes rurales secondaires dans la Vallée du Tarka devrait transformer radicalement la conduite de la production et de la commercialisation dans le département de Tahoua. Un plus grand nombre de routes rurales améliorées porterait des bénéfices au

producteurs comme aux commerçants, réduisant les coûts de transport pour les producteurs et créant de nouveaux marchés pour les commerçants à l'étranger. La concurrence entre ces nouveaux marchés devrait transférer des bénéfices économiques depuis les intermédiaires jusqu'aux fermiers. D'autres investissements dans les routes rurales du sud du département de Tahoua porteraient des bénéfices aussi. Les mauvaises routes aux frontières internationales et dans la région du nord près des frontières avec le Togo et le Ghana entravent également le développement de l'exportation de l'oignon.

Les prix de transport sont élevés, mais ils s'avèrent stables et n'empêchent pas les participants aux filières commerciales de tirer un profit. Les commerçants disent que le transport est facile à arranger. Le transport des oignons dans des camions à semi-remorque dont les remorques en métal sont ouvertes contribue à des pertes, surtout si les douaniers obligent les camionneurs à décharger les oignons en route. Il faudrait encourager des innovations techniques dans le domaine du transport, mais le transport aérien n'est probablement pas rentable.

Il y a besoin d'avoir davantage d'accès aux télécommunications modernes. Les liens entre les zones de production et de consommation sont faibles. Tandis que les principaux commerçants dans les grandes villes ont accès à la communication téléphonique, le service est inégal, ce qui contribue au désordre dans la filière commerciale et augmente les risques de la part du commerçant à perdre son investissement. Les commerçants en Côte d'Ivoire et à Lomé, au Togo, se servent du système téléphonique, tout comme les producteurs de Tamaske et dans la région de Galmi au Niger. Certains commerçants dans le secteur informel ne sont pas encore conscients des bénéfices éventuels de l'amélioration du téléphone et des services de télex et de télécopie. D'autres voudraient bien voir des améliorations dans ce domaine. L'amélioration des télécommunications sera plus efficace que la diffusion des prix à la radio si l'on veut mieux disséminer les informations au sujet du marché.

Les intermédiaires dans les marchés en gros d'assemblage et de transport ont investi dans la construction de "docks" en adobe, qui ressemblent à des maisons traditionnelles et qui coûtent environ 150.000 francs CFA chacun.

Il existe au Niger des opportunités pour l'investissement dans l'amélioration technique du stockage au niveau du producteur. Le financement d'une infrastructure améliorée et des coûts de stockage pourrait être la source de revenus intéressants pour les producteurs et les fournisseurs de transport de la région productrice. Selon les chiffres du BIT/II O, les marges nettes par tonne au cours d'une période de stockage de quatre à six mois augmentent de 55.433 francs CFA dans le cas d'une structure traditionnelle de stockage (rudu) ayant une capacité de 2,5 tonnes, et de 80.043 francs CFA dans une unité améliorée de stockage en adobe ayant une capacité de 12 tonnes. Le Projet Intégré du Keita (PIK) et le Projet de la Basse Vallée du Tarka (PBVT) ont tous les deux mené à bien des expériences dans la promotion de la vente différée des oignons. La méthode qui a réussi le mieux est de prêter de l'argent aux producteurs d'oignons pour qu'ils construisent des unités de stockage (rudu) améliorées afin de pouvoir retenir leurs oignons du marché. Le plus souvent, on construit ces unités de stockage dans les marchés au point d'assemblage et de transport, et dans les villages principaux des producteurs. Ces unités servent en même temps à améliorer le stockage et à appuyer les prix des producteurs. D'autres investissements en ces activités seraient susceptibles de porter des bénéfices à plusieurs milliers de producteurs au cours des quelques années à venir.

Dans les pays consommateurs, les coûts de stockage pour les importateurs en gros sont plutôt faibles. La raison des coûts de stockage peu élevés, c'est que les grands importateurs en gros s'efforcent de vite placer leurs stocks chez les petits commerçants en gros et les marchands en détail, ce qui distribue les coûts de stockage parmi les participants dans la voie de commercialisation. Ainsi y a-t-il peu de raisons pour investir dans l'infrastructure de stockage dans les pays consommateurs.

### **Investissements dans la technologie**

Il n'y a pratiquement pas d'appui financier disponible de la part du secteur formel pour investir dans la technologie associée à la production et la commercialisation de l'oignon nigérien. Le PBVT constitue une rare exception, ayant déjà fourni un crédit de plus de 70 millions de francs CFA à 350 producteurs de la Vallée du Tarka sous la forme de pompes et de puits.

Le rudu en chaume, unité traditionnelle de stockage, rend possible le stockage efficace pendant plusieurs mois, mais il est d'un accès difficile pour le contrôle. De petites modifications du rudu, avec un contrôle régulier des stocks, peuvent améliorer de manière significative le stockage. Le BIT/ILO a perfectionné une unité en adobe basée sur les principes de la technologie appropriée qui permet l'amélioration du stockage. Il y a de la place dans le système de commercialisation pour de nouveaux participants dans la filière qui s'intéresseraient au stockage.

Presqu'aucun oignon produit dans la sous-région ne subit de traitement à part le séchage artisanal des bulbes et des feuilles (kullen albasa). Les commerçants reconnaissent la valeur des filets en plastique pour la conservation supérieure des oignons dans les pays humides de la côte. Il y a une compagnie ghanéenne qui produit ces filets, mais les commerçants préfèrent les sacs européens qui sont plus forts. Un détaillant dans le secteur formel à Ouagadougou a réussi l'expérience de vendre divers poids d'oignons ensachés dans des filets en plastique.

Tous les détaillants trient les oignons et les classent selon la taille et la qualité. Les commerçants en gros et en détail sont conscients du fait que les institutions préfèrent les bulbes les plus grands et que les consommateurs individuels préfèrent les plus petits. La raison principale de la préférence de ceux-ci se rapporte au prix; les moins grands sont moins chers. A court terme, le triage et le classement devraient continuer à se faire au niveau du détaillant, étant donné le risque de dégâts et pertes au cours du transport. Il est préférable de perdre une partie de chaque lot au cours du transport plutôt que de perdre tout un lot composé d'une classe particulière d'oignons.

### **Investissements en ressources humaines**

Parmi ceux qui commercialisent les oignons, même les plus grands commerçants du secteur informel reçoivent rarement une formation technique ou financière, et la plupart d'entre eux sont foncièrement analphabètes. Environ 5% des détaillants parlent une langue internationale couramment. Certains grands commerçants ont des enfants ou des associés qui sont capables de lire et écrire une langue internationale ou remplir des fonctions dans les domaines de la comptabilité et des communications.

Dans le département de Tahoua, le PBVT, le PIK et la CLUSA ont investi dans la formation en matière de comptabilité coopérative. Etant donné les mauvais résultats de formation coopérative

obtenus à travers les projets de productivité agricole régionaux des années 70 et au début des années 80, il ne faudrait pas attribuer trop d'importance à l'efficacité de cette formation. Tandis que des stages de formation visant l'alphabétisation et les compétences au calcul ont été menés dans bien des villages où l'on produit des oignons, peu de coopératives disposent de fonds à gérer avec les compétences acquises de cette manière. En somme, l'apparition de marchés libres modernes au Niger sera entravée sans un programme de formation dans le domaine de la commercialisation moderne et les langues étrangères visant les cadres des Ministères de Commerce et d'Affaires Etrangères, les étudiants de l'Université de Niamey et les opérateurs du secteur informel.

### Conditions contribuant à la commercialisation efficace de l'oignon

#### **Distorsion des prix/coûts**

On ne saurait constater des profits excessifs nulle part dans le réseau de commercialisation. Il est cependant possible que les agents responsables de l'assemblage et du transport à Tahoua, intermédiaires entre les producteurs et les exportateurs en gros, se procurent des bénéfices qui sont au-dessus de la moyenne. Toujours est-il que ces agents fournissent d'importants services aux producteurs et aux exportateurs dans les domaines du transport, du stockage, de la négociation, du financement et de la facilitation.

Les politiques gouvernementales dans la plupart des pays subissent une évolution vers la simplification et la rationalisation des procédures commerciales en général, surtout lorsqu'il s'agit d'accéder au commerce de l'oignon et d'en réduire les coûts. Néanmoins, les règlements sont peu stables et ils continuent à créer des conflits. La plupart des participants à la filière confondent souvent les règlements formels et les accords informels.

Tous les participants à la filière de production et de commercialisation, aussi bien que les ministères de finances des pays participant au commerce de l'oignon, souffrent des effets provoqués par les agents de l'état qui cherchent à se procurer des revenus illégitimes. Les consommateurs paient des prix plus élevés à cause de ces pratiques illicites. La corruption empêche les commerçants de faire des investissements afin de développer des filières de distribution aboutissant à des consommateurs qui sont mal desservis à l'heure actuelle. De plus, elle les décourage d'entreprendre des investissements dans l'amélioration du stockage et du traitement qui feraient preuve de leur prospérité apparente et les empêche ainsi de se mettre en règle avec les autorités pour ce qui concerne les impôts. La corruption tend également à réduire les prix que les commerçants offrent aux producteurs. Elle est même susceptible de décourager les producteurs d'entreprendre de grands investissements de peur d'attirer trop d'attention. La corruption et d'autres arrangements inautorisés conclus entre les commerçants et les agents de l'état sont responsables d'énormes pertes de revenus qui devraient rentrer dans les trésoreries nationales. Ces sommes d'argent remonteraient à quelque 50% des droits et revenus légitimes.

## **Infrastructure physique du marché**

Les intermédiaires dans le domaine de l'assemblage et du transport au niveau du marché en gros ont investis dans la construction de "docks" en adobe, qui ressemblent à des maisons d'adobe traditionnelles et qui coûtent environ 150.000 francs CFA chacun.

On n'entreprend que très peu de stockage dans la filière de commercialisation. Les coûts de stockage sont peu élevés, de moins 5% du prix CIF. Le stockage au niveau du marché même est découragé par le manque de volonté de la plupart des commerçants d'immobiliser leurs capitaux en investissant dans un produit périssable, tels que les oignons. Les commerçants déconseillent le stockage des oignons en prévision d'une hausse de prix. La plupart du stockage a lieu au niveau du producteur ou au point d'assemblage et de transport. Etant donné le prix élevé du stockage frigorifique et la valeur relativement faible du produit, les investissements dans le stockage frigorifique ne seraient probablement pas justifiés.

Il existe au Niger des opportunités pour l'investissement dans l'amélioration technique du stockage au niveau du producteur. Le financement d'une infrastructure améliorée et des coûts de stockage pourrait être la source de revenus intéressants pour les producteurs et les fournisseurs de transport de la région productrice.

## **Services financiers et sources d'information**

Au Niger, les opérateurs dans le secteur privé formel sont peu nombreux, et les banques, telle que la BIAO, ne peuvent pas ou ne veulent pas financer la production et la commercialisation de l'oignon. Il en résulte que les producteurs et les commerçants ont recours à l'auto-financement de bon nombre de leurs activités. La motivation des investissements dans la production et la commercialisation de l'oignon consiste surtout de la haute demande des oignons nigériens au marché extérieur, aussi bien que des possibilités techniques de pompage nouvellement disponibles et financièrement intéressantes.

Les services de financement et de vulgarisation disponibles aux producteurs et aux commerçants en gros sont plutôt limités au dehors du secteur informel. Dans le département de Tahoua, des programmes et des projets financés par des donateurs constituent la plupart de la vulgarisation agricole et l'assistance financière rurale. Ces sources comprennent le PIK, le PBVT, la CLUSA et le WOCCU. Les banques sont relativement inactives dans le secteur rural.

Le secteur formel ne participe presque pas du tout au financement de la commercialisation des oignons nigériens. Des services financiers sont disponibles à des compagnies ivoiriennes qui importent des produits de la Hollande. Toujours est-il que la plupart du commerce "en semi-gros" et en détail est entrepris à crédit. La fragilité en amont de la filière et le fardeau pesant des taxes informelles contribuent aux défaillances de la part des détaillants qui ont reçu des prêts des commerçants en gros et, ainsi, à la faillite des commerçants.

Seuls trois ou quatre importateurs du secteur privé dans chaque pays, et un seul opérateur du secteur informel au Ghana, ont accès au crédit par des voies formelles. Aucun des opérateurs du secteur informel n'a accès à l'assurance. La plupart des milliers de détaillants ont accès au crédit du secteur informel. Les grossistes prêtent des produits aux détaillants à condition de se faire

rembourser en principe dans un délai de 15 à 20 jours. Souvent, les grossistes investissent des fonds considérables dans ces affaires. Les défaillances des détaillants qui reçoivent ces prêts offerts par les grossistes contribuent au taux élevé de faillites de la part des petits commerçants en gros. Les transporteurs font crédit aux grossistes aussi; seulement la moitié des coûts de transport sont payés avant la livraison.

Presque tous les commerçants en gros ont accès à des informations sur le marché. Au minimum, au moment de commander dans la zone de production, ils disposent d'informations sur les prix dans les marchés à l'autre bout des voies de transport dans les pays de la côte. Tant que les télécommunications s'améliorent, l'accès des grossistes aux informations sur le marché font de même. Les détaillants ont peu d'accès aux informations, à part les dates prévues d'arrivée des camions et le prix qu'ils doivent payer.

### **Participants au marché**

Des données se rapportant au nombre de personnes ou de villages participant de manière active à la production des oignons ont été recueillies dans chaque pays. En dépit d'une augmentation impressionnante de la production au Ghana, au Burkina, au Nigéria et au Bénin, les producteurs du département de Tahoua, au Niger, restent les plus nombreux.

Chaque fois qu'il a été possible de le faire, dans chaque ville où il y avait un grand marché, on a essayé d'évaluer le nombre d'agents principaux d'assemblage et de transport, ainsi que le nombre de commerçants en gros. A Arewa, au Niger, les cinq intermédiaires principaux s'organisent sous la direction d'un seul intermédiaire. En tout, il y a 20 intermédiaires. Les intermédiaires principaux demandent que les autres soient producteurs aussi. A Galmi il y a trois intermédiaires principaux et une quinzaine d'intermédiaires secondaires. De plus, à un moment donné, il peut y avoir jusqu'à 10 femmes togolaises qui servent d'agents pour les importateurs de Lomé.

Les commerçants hausa d'origine nigérienne jouent un rôle important dans le commerce des oignons en Côte d'Ivoire et au Ghana. A Abidjan il y a cinq principaux commerçants hausa d'origine nigérienne, chacun faisant environ 1.000 tonnes par mois. De plus, il y a de dix à quinze commerçants nigériens qui font ensemble 1.000 tonnes chaque mois, et une centaine d'opérateurs à plus petite échelle, dont chacun est capable de faire 10 tonnes par mois.

Au Ghana, des Maliens qui parlent songhay sont d'importants participants au marché de l'oignon. Il y a probablement cinq importateurs principaux d'origine songhay au marché d'Accra et d'autres moins nombreux au marché de Kumasi. Le marché de Bawku est dominé par des opérateurs qui parlent hausa.

Le réseau le mieux organisé de grossistes et d'agents est celui du Togo, où des femmes sont responsables de toutes les grandes décisions. Plusieurs douzaines de femmes participent aux affaires dans le domaine de l'importation, sous la direction de pas plus de cinq ou six opératrices principales. Les femmes sont les plus importantes grossistes d'oignons nigériens au Bénin aussi, mais la concurrence des hommes qui achètent en gros au Nigéria est en train d'accroître.

Il y a des hommes et des femmes qui sont des opérateurs actifs au Burkina; on compte une femme parmi les quatre grossistes les plus importants d'Ouagadougou. Elle a dit qu'il y a quatre autres grossistes basés à Ouagadougou.

Le marché de Katako (Boukoki) à Niamey est le principal point d'expédition de l'ouest du Niger. Une quinzaine de grossistes sont actifs dans ce marché. Ils font environ deux camions par semaine pendant toute l'année, soit 2.700 tonnes.

On a tenté de faire des estimations du nombre de détaillants actifs tel jour dans un marché donné, mais des estimations fiables du nombre de détaillants sont impossibles à fournir étant donné la rapidité de la présente étude de reconnaissance. Des milliers d'individus y participent dans tous les pays. Pour beaucoup d'entre eux, les oignons ne représentent qu'un seul des nombreux produits qu'ils vendent.

Un nombre très restreint de compagnies européennes font importer de petites quantités d'oignons dans les pays de la côte pour les consommateurs expatriés, mais ces importations jouent un rôle minuscule pour ce qui concerne le consommateur africain. Les importations de l'Europe sont les plus en évidence en Côte d'Ivoire. Les importateurs de secteur formel expédient des oignons hollandais aux grossistes nigériens, qui les revendent quand il n'y a presque pas de réserves d'oignons nigériens. Lorsqu'il y a une abondance d'oignons nigériens, les grossistes nigériens entrent en concurrence avec les importateurs, ce qui crée des conflits considérables entre les membres de la filière, surtout entre les commerçants africains et une compagnie qui contrôle de 70% à 80% du marché d'importations en Côte d'Ivoire.

Il faut avoir soin en évaluant les estimations du nombre d'opérateurs participant à la commercialisation de l'oignon pour les raisons suivantes. D'abord, les consultants n'ont pas visité les zones de production dans les départements de Zinder et de Tillabéry au Niger. Deuxièmement, les consultants n'ont pas visité certaines villes où il y a des marchés importants, tels que Bouake, en Côte d'Ivoire; Djougou, au Bénin; et Bobo-Dioulasso au Burkina Faso. En troisième lieu, les visites à Malanville, au Bénin, et à Bawku, au Ghana ont eu lieu à la période de la plus faible production. En quatrième lieu, la durée des rencontres n'a pas été suffisante pour qu'on puisse gagner la confiance d'un des principaux opérateurs. Il n'a pas été possible de constater la routine journalière des commerçants, ni voir le déchargement et la répartition d'une expédition importante dans les villes de la côte. Les consultants n'ont pas pu examiner les cahiers dans lesquels les opérateurs du secteur informel ont l'habitude de tenir leurs comptes, ni les bilans des opérateurs du secteur formel ou des entreprises dans l'agroindustrie. En dernier lieu, l'étude n'a compris ni Sokoto, ni Zaria, deux régions au Nigéria ayant une production potentielle importante, ni Lagos, qui est un marché en gros important.

Au cours des cinq prochaines années, la production de l'oignon est susceptible de fournir des niveaux stables d'emploi pour des producteurs actuels et éventuels, non seulement au Niger, mais aussi dans toute la sous-région. Pendant cette même période, il est vraisemblable qu'il y aura des niveaux stables d'emploi pour les principaux commerçants et leur petit nombre d'assistants, ainsi que quelques ouvriers, selon le besoin. La vente au détail pourra fournir des niveaux stables d'emploi aussi. Les commerçants en gros au niveau intermédiaire sont susceptibles de paraître et de disparaître assez fréquemment, puisqu'ils peuvent faire faillite à la suite d'une seule grande perte. Au Niger et sur la côte, il y a de la place pour de nouveaux participants au marché dans les

domaines du stockage, de l'emballage et de la vente au détail. Ces opérateurs pourraient fournir de nouvelles possibilités supplémentaires d'emploi. Il y a lieu également qu'un nouvel opérateur développe des liens avec des importateurs du secteur formel en Côte d'Ivoire. Cet opérateur pourrait exporter des oignons nigériens emballés conformément aux normes modernes du commerce.

### **Participation du secteur public**

Ni le Bénin, ni le Ghana, ni le Togo ne sauraient constater une concurrence significative de la part du secteur public dans le domaine de la production et de la commercialisation de l'oignon. La Côte d'Ivoire, le Burkina et le Niger ont des agents techniques qui ont déjà participé, ou qui le feront à l'avenir, à des activités associées à la production maraîchère. L'UCOBAM, une coopérative para-étatique dans le domaine de la production et la commercialisation au Burkina, s'occupe du triage et de l'emballage de 100 tonnes d'oignons chaque année pour la vente à Ouagadougou. Des innovations de la part des opérateurs du secteur public dans le stockage, l'emballage et le transport ne sont pas imminentes à l'heure actuelle.

Il n'y a pas d'évidence de contrôle direct de la commercialisation de l'oignon dans les pays de la sous-région. A la seule exception des tentatives non réussies de la Société Nigérienne de l'Arachide (SONARA), aucun organisme commercial ne s'est mêlé à la commercialisation de l'oignon.

A l'intérieur de la sous-région, quelques projets seront entrepris pour promouvoir et/ou contrôler la production de l'oignon. La plupart des activités prévues dans ces projets visent la production. A titre d'exemple, un projet qui démarrera bientôt en Côte d'Ivoire cherche à augmenter la production de 3.000 jusqu'à 15.000 tonnes au cours de cinq ans. Le Ghana va concentrer ses efforts sur d'autres cultures non-traditionnelles. On peut s'attendre à ce qu'il y ait un accroissement de la production initié par le secteur privé dans tous les pays de la sous-région, y compris le Nigeria, mais à l'exception du Togo.

Ce n'est qu'au Burkina et au Niger que le secteur public ait voulu se mêler à la commercialisation de l'oignon. Dans les deux cas, il s'agit d'expériences visant l'amélioration du stockage et la vente différée; seules les expériences nigériennes (du Projet Intégré du Keita) ont avancé beaucoup jusqu'ici. Le cas de FLEXFASO au Burkina est l'unique exemple identifié où l'appui du secteur public (de la Caisse Centrale de Coopération Economique) ait abouti à la participation à long terme du secteur privé dans la commercialisation, c'est-à-dire, l'emballage et la vente au détail.

Néanmoins, des initiatives sont en cours visant le développement de l'agroindustrie à travers l'appui financier de certains donateurs. Parmi les missions de l'USAID, celle d'Accra paraît avoir investi une grande partie de ses ressources dans le développement de l'agroindustrie. Parmi les donateurs, la CCCE paraît être l'organisme le plus dynamique à l'appui du développement du secteur privé.

### Efficacité et coûts de la commercialisation de l'oignon

Utilisant les documents disponibles et les données recueillies aux mois de juillet et d'août 1992, les consultants ont estimé les différences de prix au cours de la commercialisation de l'oignon en divers lieux. Les résultats ne diffèrent pas sensiblement de ceux qui ont été obtenus dans d'autres

études menées auparavant. Dans les marchés de la côte, on constate souvent des variations de prix de 100% et davantage selon la saison. Ces différences de prix à des moments différents reflètent des facteurs qui se rapportent à l'offre et la demande plutôt qu'aux coûts de stockage et aux fonctions d'arbitrage. Ce phénomène est attribuable à l'absence de stockage significatif tout le long des filières de commercialisation.

Les marges bénéficiaires sont modestes, étant donné les hauts niveaux de risques courus. Les inefficacités sont surtout attribuables à trois facteurs: la limitation du stockage au niveau de la ferme; l'étendue des filières de commercialisation et la médiocrité de l'infrastructure de transport et de communications; et la recherche de revenus illicites. Le stockage des produits et les tentatives de différer la vente du produit au détail ont déjà été discutés ci-dessus. Pour ce qui concerne l'étendue des filières de commercialisation, il faut constater que six intermédiaires s'intercalent entre le producteur et le consommateur: à savoir, un agent d'assemblage, un acheteur, un transporteur, un importateur en gros, un commerçant en "semi-gros", et un détaillant.

Les différences entre le prix en gros et le prix au détail reflètent les "coûts de traitement". Ces différences comprennent les coûts de stockage, de triage, de transport, et du "personnel de vente" au détail, c'est-à-dire, le détaillant, les membres de sa famille et ses employés quand il en a.

#### Possibilités de commercialisation de l'oignon basées sur les niveaux actuels d'efficacité et de prix

#### **Motivation du producteur par les prix**

Des données sur les prix au niveau du producteur ont été recueillies au Niger, au Ghana, au Bénin, et au Burkina Faso. Ces prix font preuve d'une uniformité remarquable. Au moment de la récolte dans la saison principale de production, le prix moyen est de 1.500 à 3.000 francs CFA par sac de 100 à 130 kilos. On constate des prix de hors-saison de jusqu'à dix fois autant (saison des pluies). Actuellement, les prix fournissent des stimulations suffisantes pour augmenter la production et provoquer des investissements dans la technologie agricole. Les producteurs peuvent s'attendre à recevoir de 23% à 96% du prix F.O.B., selon le marché desservi et la saison de vente. La plupart d'entre eux en reçoivent environ 50%.

Le Tableau 3 démontre que les marges des producteurs varient entre 19% et 308% des coûts variables de production. Les producteurs reçoivent entre le cinquième et le tiers du prix F.O.B. aux marchés de Galmi et d'Arewa, selon les variations de prix qui dépendent de la saison et d'autres facteurs. Il faudrait mener une étude approfondie pour développer des estimations plus précises des coûts et des revenus provenant des investissements.

Il est possible d'estimer que de nouvelles technologies seront adoptées vraisemblablement au cours des six prochaines années; cependant, une telle estimation risque de ne pas prévoir dans quelle mesure les nouvelles techniques seront utilisées. Les superficies vouées à la production des oignons peuvent atteindre jusqu'à 4.000 hectares avant 1996, grâce aux nouveaux puits forés par le PBVT dans la Vallée du Tarka. Ainsi, le nombre de producteurs pourrait augmenter d'un peu moins de 1.700 (en 1991/1992) jusqu'à plus de 3.000. Si ces techniques de pompage se répandent jusqu'à Keita, à Bouza, et à la Vallée Maggia de Konni, il faut s'attendre à d'autres augmentations des superficies consacrées à la production de l'oignon.

Si les expériences dans le domaine de l'amélioration du stockage se multiplient, et si les résultats du stockage stratégique pour que les produits aient un meilleur prix au marché sont positifs, l'accroissement des revenus devrait constituer une meilleure stimulation pour que les producteurs augmentent leur production au cours des cinq prochaines années.

### **Motivation du consommateur par les prix**

Faire une estimation digne de confiance de la consommation de l'oignon nigérien est difficile à défaut de recherches approfondies. On peut arriver à une estimation de la consommation des oignons en surveillant la quantité d'oignons consommée chaque semaine à Niamey et en utilisant cette quantité en tant qu'indice de la consommation dans d'autres grandes villes et dans tout le reste du pays. Si l'on fait une telle estimation, il paraît que la consommation moyenne annuelle par individu de l'oignon serait de l'ordre de 2,79 kilos. En estimant une population de huit millions, la consommation annuelle nationale serait donc de l'ordre de 22.400 tonnes. Il y a une demande encore inexploitée pour l'oignon à l'extérieur des grands centres démographiques. Etant donné la nature peu fiable des filières de distribution et les fluctuations des réserves et des prix selon la saison, les oignons ne sont pas toujours disponibles aux consommateurs ruraux à des prix qu'ils estiment raisonnables.

Il n'existe pas une bonne source de données, ni pour les niveaux de ventes d'oignons au détail ou en gros, ni pour les tendances. L'unique source de données est les chiffres officiels concernant les importations/exportations et les cours de prix qui sont disponibles dans certains pays. Ces données ne sont valables que pour l'estimation des prix de l'oignon dans les pays consommateurs. Aucun cours de prix n'a été disponible en Côte d'Ivoire ni au Bénin. Seul le Ghana disposait d'un cours de prix à long terme. Ces données indiquaient que les prix avaient augmenté de 94% entre 1987 et 1991, compte tenu de l'inflation. A Lomé, les prix auraient baissé de 35% au cours de la même période, mais cette estimation est basée sur des données de très mauvaise qualité. A Ouagadougou, les prix auraient augmenté de 15% pendant la même période; la qualité de ces données n'est pas connue.

On constate des fluctuations considérables du prix de vente de l'oignon au détail, annuellement aussi bien qu'interannuellement. A Ouagadougou, les prix ont varié en moyenne depuis un minimum de 78 francs CFA/kg en avril jusqu'à un maximum de 356 francs CFA/kg au cours des cinq dernières années. Pendant la même période, les prix à Lomé ont varié depuis un minimum de 319 francs CFA/kg en mai jusqu'à un maximum de 377 francs CFA/kg en octobre. Les prix à Malanville, au Bénin, font preuve d'un minimum de 54 francs CFA/kg en mai et d'un maximum de 296 francs CFA/kg en octobre. Dans les marchés de la côte du Bénin, les prix font preuve de variations selon la saison depuis un minimum de 164 francs CFA/kg en avril jusqu'à un maximum de 561 CFA/kg en novembre. Ces fluctuations proviennent surtout des différences saisonnières de l'offre. Cependant, les prix généralement moins élevés sur la côte togolaise en comparaison avec ceux de la côte du Bénin, ainsi que les fluctuations moins accusées des prix payés par le consommateur selon la saison, reflètent une meilleure organisation en général du réseau commercial au Togo.

Les habitants de la sous-région sont de grands consommateurs d'oignons, même lorsqu'ils se trouvent dans la nécessité d'utiliser des oignons qui ne se prêtent pas bien aux pratiques de la cuisine africaine. Bien que l'on dise que les qualités à la cuisine des oignons hollandais soient

inférieures à celles des oignons de Galmi, la demande pour toutes les variétés d'oignons reste forte. Le prix représente une contrainte significative à la consommation. C'est cette contrainte qui explique la préférence des petits oignons dans bon nombre de marchés au détail (les petits oignons coûtent moins cher que les grands) et le manque de fidélité du consommateur envers l'oignon de Galmi lorsqu'il se trouve en face d'alternatifs considérablement moins coûteux provenant de l'Europe ou du Nigéria. Hors-saison, les oignons hollandais ont un avantage de 64% sur les oignons nigériens. C'est pour cette raison que les oignons hollandais importés en Côte d'Ivoire se voient également dans les marchés de Lomé, Accra, Kumasi et Ouagadougou. Il ne faudrait pas sous-estimer l'avantage du prix compétitif des oignons européens en contemplant le développement de la production et de l'exportation de l'oignon nigérien.

Le renforcement et le développement des filières de commercialisation pourraient créer des économies d'échelle qui, à leur tour, réduiraient les coûts du consommateur partout dans le réseau commercial. De plus, l'augmentation de la production et le développement significatif du stockage au niveau du producteur à Tahoua devraient aider à égaliser les fluctuations des prix payés par le consommateur de saison en saison. Toujours est-il qu'on ne peut pas s'attendre au développement considérable des filières commerciales maintenant, étant donné le climat commercial d'aujourd'hui.

### **Investissements dans l'agroindustrie et bénéfices bruts**

Des données ont été recueillies auprès des commerçants du secteur informel qui permettent l'estimation de bénéfices provenant d'investissements d'ordre commercial. On peut calculer les profits sur la vente. Trois estimations de bénéfices bruts réalisés en exportant des oignons à Abidjan font preuve d'une large gamme: de 1%, de 10% et de 145% des coûts. Des estimations de bénéfices bruts réalisés sur des exportations à Cotonou, au Bénin, s'étendent de 7% à 15%. Les bénéfices bruts sur des exportations à Lomé sont estimés à 13%. Il est relativement facile d'estimer les prix à Galmi ou à Arewa, aussi bien que les coûts de transport et les droits officiels à la douane. Par exemple, des données ont été rassemblées sur les coûts de transport par unité par rapport à l'unité de capital investi. Ces coûts varient selon la saison en fonction du prix CIF depuis un maximum de 100% jusqu'à un minimum de 8%. Les coûts de transport par unité sont relativement stables, de l'ordre de 2.200 francs CFA/sac en moyenne. La rentabilité, comme les commerçants eux-mêmes ont constaté, varie de façon dramatique selon leurs suppositions pour ce qui concerne la corruption, les prix de détail au marché, et d'autres facteurs. Par exemple, la demande des oignons a baissé au Togo aux mois de juillet et d'août 1992 à cause de la crise politique qui bouleversait la capitale.

Les commerçants ne font que peu d'investissements dans l'amélioration des capacités de production parce que la limitation des frais fixes est un des rares moyens qu'ils ont pour s'assurer contre les niveaux élevés de risques. De tels investissements les exposeraient à de plus grands risques au cas où une expédition d'oignons seraient perdue, et pourraient même les exposer à donner encore d'autres revenus illégitimes à divers agents de police. Certains grands commerçants s'achètent des camions en tant qu'investissements. Il y a un minimum d'investissements dans les unités de stockage. Etant donné le climat politique et économique actuel, les investissements dans les équipements de pompage et le stockage au niveau de la ferme sont les moins risqués.

Les deux importateurs du secteur formel en Côte d'Ivoire (SABIMEX et DISTRIMEX) s'intéressent aux oignons nigériens. Les importateurs s'intéressent à de très grandes quantités

d'oignons, de taille relativement uniforme, déjà secs et ensachés. De plus, ils exigent que leurs partenaires nigériens aient accès à des moyens modernes de communication, qu'ils disposent de capitaux suffisamment importants pour ouvrir des comptes en banque, qu'ils puissent fournir des lettres de crédit, etc. Avant tout, les importateurs veulent des partenaires qui soient capables de livrer des quantités spécifiées à temps à des prix déterminés. Il y a certains commerçants dans le secteur informel qui pourraient satisfaire de telles conditions avec un minimum d'assistance technique.

Aucun opérateur du secteur formel ne contemple un investissement important dans la commercialisation ou le traitement des oignons à l'avenir. De tels investissements de la part des importateurs ivoiriens sont entravés par le manque de participants dans le secteur formel au Niger qui soient capables de s'occuper des quantités de produits que les Ivoiriens demandent. Les exportateurs nigériens sont entravés par un manque d'accès au capital, les frais de transport, les règlements concernant l'emballage dans les pays de la côte, et les barrières à l'entrée constituées par les réseaux de commerçants dans le secteur informel des pays consommateurs.

### Conclusions

L'oignon est une culture importante au Niger. C'est une des rares cultures ayant une haute valeur commerciale qui soit produite dans ce pays. De plus, il a un avantage compétitif dans les marchés régionaux où le Violet de Galmi est connu pour son goût, ses qualités à la cuisine et ses propriétés médicinales. Tout récemment, le développement dramatique de la production de l'oignon est une réponse à bon nombre de facteurs. Parmi ces facteurs, il faut compter la sécheresse et les maladies qui ont réduit la production d'autres cultures commerciales; la pression démographique; une plus grande disponibilité de pompes pour l'irrigation à des prix réduits; et des niveaux élevés de demande pour les oignons partout dans la sous-région. Des améliorations techniques dans les domaines de la production, du transport et du stockage, en combinaison avec un accès plus aisé au crédit agricole, pourraient entraîner l'accroissement continu de la production au Niger. L'amélioration des télécommunications et du réseau routier pour le transport international pourraient faciliter le développement des marchés potentiels. De nouveaux participants dans les filières de commercialisation pourraient profiter tout de suite des possibilités de tirer des bénéfices des opportunités saisonnières que présentent la production et le stockage, l'établissement de liens avec le secteur formel, et de nouvelles techniques d'emballage. D'autres possibilités à long terme se présentent dans l'amélioration du transport de l'oignon le développement des filières de commercialisation dans les pays consommateurs. Ces opportunités qui favorisent les oignons nigériens sont menacées par la corruption, le contrôle excessif du commerce, le développement de la production de l'oignon au Burkina, au Ghana et au Nigéria, et l'importation d'oignons européens dans le marché ivoirien.

### Problèmes rencontrés dans la filière commerciale et interventions éventuelles de la part des donateurs

Les pages suivantes représentent un résumé des problèmes rencontrés dans la filière de commercialisation de l'oignon et des interventions éventuelles de la part des donateurs. La politique macro-économique et les problèmes des institutions comptent parmi les moins solubles; ils demandent des solutions à long terme à travers des dialogues bilatéraux et multilatéraux. Les problèmes rencontrés par les producteurs, les coopératives, les commerçants et les consommateurs

sont plus traitables. Cependant, afin de résoudre de façon efficace les problèmes d'organisation et d'ordre technique, il faut faire des progrès dans la résolution des grands problèmes de politique et d'institutions qui entravent le développement du commerce régional en Afrique occidentale.

**PROBLEMES RENCONTRES DANS LES VOIES DE PRODUCTION ET DE  
COMMERCIALISATION DE L'OIGNON ET INTERVENTIONS EVENTUELLES DE LA  
PART DES DONATEURS**

**PROBLEMES**

**Macro-économie/Institutions**

Surévaluation du franc CFA.

Perte des revenus de l'état à travers la corruption.

Entravement du développement de la production et de l'exportation de l'oignon à cause de la corruption des agents du gouvernement.

**INTERVENTIONS EVENTUELLES**

**Macro-économie/Institutions**

Initier et soutenir un dialogue avec le Gouvernement du Niger sur la nécessité de faire face à la sur-évaluation.

Se réunir avec les autorités du Gouvernement du Niger pour leur signaler les revenus perdus à cause de ce problème.

Etablir une caisse spéciale pour fournir des salaires adéquats aux douaniers, aux gendarmes et aux agents de police pendant une période de transition.

Appuyer les efforts de la RN/MAE/C pour supprimer la douane intérieure et les points de contrôle avec les partenaires de l'ECOWAS/CEAO.

Organiser des tables rondes en invitant les transporteurs, les grossistes, les douaniers, les gendarmes, les agents de police, la RN/MOC et la RN/MP/F à discuter leurs problèmes pour faire des progrès en vue de leur résolution.

Radiodiffusion en français et en langues nationales des règlements concernant le maintien des véhicules, les licences, les règlements libéralisés, etc., au Niger et dans les communautés de nigériens à l'étranger.

Surveiller la douane, les gendarmes et les contrôles de la police pour qu'ils soient conformes aux règlements de l'ECOWAS au sujet de la circulation libre des individus et des marchandises.

## PROBLEMES

### Macro-économie/Institutions

Manque d'accès du citoyen et des cadres nigériens à la formation universitaire en techniques modernes de commercialisation.

### Producteurs

Qualité des semences.

Disponibilité des semences.

Quantité et types d'engrais disponibles.

Qualité et quantité de stockage.

Liquidité au moment de la récolte.

## INTERVENTIONS EVENTUELLES

Réduire au minimum les redevances à payer pour les permis et licences commerciaux pendant une période de transition. Utiliser des fonds spéciaux pour rembourser les revenus perdus du Gouvernement du Niger.

### Macro-économie/Institutions

Appui éventuel des donateurs visant le développement à l'Université de Niamey d'un curriculum en techniques commerciales modernes, surtout de commercialisation et comptabilité.

### Producteurs

Prêter des fonds à la compagnie privée qui importe les semences.

Fournir des fonds à l'INRAN, à l'ONAHA et à la RN/MAG/EL afin de produire des semences à Tarna et à Galmi.

Aider une compagnie dans le secteur privé à développer des liens avec des fournisseurs à l'étranger.

Aider le Gouvernement du Niger à reconsidérer ses stratégies d'approvisionnement en intrants agricoles.

Développement du programme de recherches appliquées et de vulgarisation du stockage amélioré au niveau du producteur, basé sur le modèle des projets du BIT et de Tarka.

Développement du financement des prêts pour le stockage des récoltes et la vente différée, basé sur le modèle du projet de Tarka.

## PROBLEMES

Connaissances des prix du marché.

Absence de routes secondaires rurales.

Manque de capitaux à investir.

### Producteurs

Manque de moyens pour combattre les fluctuations de production selon la saison.

Manque de connaissances au sujet de la demande dans les pays consommateurs.

Surévaluation du franc CFA.

## INTERVENTIONS EVENTUELLES

Amélioration des télécommunications reliant les zones de production et les zones de consommation.

Mettre des fonds à la disposition des entrepreneurs du secteur privé afin de développer des projets pour construire des routes secondaires avec la main-d'oeuvre sur le modèle de l'USAID/Accra.

Fournir au Projet FFW des fonds pour la main-d'oeuvre participant à la construction des routes secondaires.

Développer les activités de CLUSA, de CARE, et de WOCCU dans la zone de production. Considérer une solution à court terme de la crise de liquidité des banques privées (BIAO, etc.).

### Producteurs

Développer les recherches appliquées et la vulgarisation du stockage amélioré au niveau du producteur.

Développer le financement d'un programme fournissant des unités de pompage du PBVT/LWR à crédit aux producteurs dans d'autres zones de production et dans les zones de production potentielle des terrains fadama du Niger, e.g. Dallols, Korama.

Améliorer les télécommunications reliant les zones de production et les zones de consommation.

Faciliter des rencontres de participants au marché dans la zone de production avec des participants dans les pays consommateurs.

Initier et soutenir un dialogue avec le Gouvernement du Niger sur la nécessité de faire face à la sur-évaluation.

## **PROBLEMES**

### **Coopératives**

**Manque de fonds de roulement.**

**Manque de capacité de stockage.**

**Manque de contacts au marché.**

**Absence de routes secondaires rurales.**

### **Coopératives**

**Compétences limitées dans la gestion des fonds.**

**Connaissances limitées des prix du marché.**

**Manque de connaissances au sujet de la demande dans les pays consommateurs.**

## **INTERVENTIONS EVENTUELLES**

### **Coopératives**

**Appuyer les activités de CLUSA, de CARE, et de WOCCU dans les domaines de la formation et du financement dans les zones de production.**

**Développer les recherches appliquées et la vulgarisation du stockage amélioré au niveau du producteur.**

**Améliorer les télécommunications reliant les zones de production et les zones de consommation.**

**Faciliter des rencontres de participants au marché dans la zone de production avec des participants dans les pays consommateurs.**

**Mettre des fonds à la disposition des entrepreneurs du secteur privé afin de développer des projets pour construire des routes secondaires avec la main-d'oeuvre sur le modèle de l'USAID/Accra.**

**Fournir au Projet FFW des fonds pour la main-d'oeuvre participant à la construction des routes secondaires.**

### **Coopératives**

**Développer les activités de CLUSA, de CARE, et de WOCCU dans la zone de production. Considérer une solution à court terme de la crise de liquidité des banques privées (BIAO, etc.).**

**Améliorer les télécommunications reliant les zones de production et les zones de consommation.**

**Faciliter des rencontres de participants au marché dans la zone de production avec des participants dans les pays consommateurs.**

## **PROBLEMES**

**Surévaluation du franc CFA.**

### **Commerçants**

**Confusion au sujet des procédures nécessaires pour les licences**

**Manque de connaissances dans le domaine des règlements commerciaux.**

**Manque de formation des cadres du Ministère des Affaires Etrangères dans les ambassades étrangères au sujet des pratiques commerciales modernes.**

**Manque de télécommunications.**

### **Commerçants**

**Manque de stimulations pour se conformer aux règlements au sujet des licences.**

## **INTERVENTIONS EVENTUELLES**

**Initier et soutenir un dialogue avec le Gouvernement du Niger sur la nécessité de faire face à la sur-évaluation.**

### **Commerçants**

**Publication et radiodiffusion en français et en langues nationales des règlements concernant le maintien des véhicules, les licences, les règlements libéralisés, etc., au Niger et dans les communautés de nigériens à l'étranger.**

**Ajouter au personnel de l'Ambassade du Niger un attaché commercial formé par un donateur dont les responsabilités comprennent le renseignement des opérateurs nigériens sur les possibilités d'exportation du Niger, la transmission et l'explication des règlements commerciaux au Niger et dans la sous-region, etc.**

**Réduire au minimum les redevances à payer pour les permis et licences commerciaux pendant une période de transition. Utiliser des fonds spéciaux pour rembourser les revenus perdus du Gouvernement du Niger.**

**Renforcer le système de communication par téléphone, télex et télécopie reliant la région de production et l'extérieur en développant des liens directs avec l'extérieur.**

### **Commerçants**

**Négociations pour supprimer la douane intérieure et les points de contrôle de la gendarmerie.**

## **PROBLEMES**

Manque de stimulations pour investir dans l'amélioration de l'infrastructure et le développement de la filière commercialisation.

Coûts élevés des taxes informelles.

Retards de transport et de livraison.

Etat médiocre des routes qui traversent les frontières.

Manque de capacité de stockage.

Manque de produits modernes disponibles pour l'emballage et le conditionnement.

Triage et conditionnement simples pour la vente au détail.

Manque de moyens pour combattre les fluctuations de production selon la saison.

## **INTERVENTIONS EVENTUELLES**

Organiser des tables rondes en invitant les transporteurs, les grossistes, les douaniers, les gendarmes, les agents de police, et les Ministères de Commerce, du Plan et des Finances à discuter les problèmes de corruption et de contraintes du commerce en vue de leur résolution.

Fournir des fonds pour le renforcement et le maintien de l'infrastructure des routes aux frontières.

Développer un programme de recherches appliquées et de vulgarisation dans le domaine du stockage au point d'assemblage pour le transport basée sur les modèles du BIT et du Projet Tarka.

Financement d'un partenaire dans le secteur privé pour commencer à importer des filets en plastique du Ghana ou de l'Europe. Travailler avec les transporteurs afin de mieux intégrer le transport à l'expédition des oignons. Examiner la rentabilité de la production des sacs au niveau local. Examiner la rentabilité de la production des étiquettes au niveau local (GALMI ONIONS et PRODUIT DU NIGER en orange, jaune et vert).

Développer sur le modèle de FLEXFASO avec un opérateur du secteur privé un système d'ensachage en filets pour la vente locale des oignons et d'autres produits.

Fournir des fonds pour le renforcement et le maintien de l'infrastructure des routes aux frontières.

Améliorer les télécommunications reliant les zones de production et les zones de consommation.

## PROBLEMES

### Commerçants

Conflits au sujet de l'utilisation du transport non-nigérien sur les routes du Niger.

Manque d'accès aux clients du secteur formel.

Manque de connaissances des techniques modernes de commercialisation.

### Clients

La demande de l'oignon de Galmi est menacée par la production d'autres oignons de couleur violet ou rouge au Bénin, au Ghana, et au Burkina.

Tous les clients ne sont pas conscients des caractéristiques particulières de l'oignon de Galmi; ils peuvent croire que des oignons de Galmi ensachés dans des filets hollandais soient des oignons hollandais; ils peuvent confondre d'autres oignons de couleur violet provenant du Bénin ou du Burkina Faso avec les oignons de Galmi.

## INTERVENTIONS EVENTUELLES

### Commerçants

Développer un programme de recherches appliquées et de vulgarisation dans le domaine du stockage amélioré au point d'assemblage pour le transport basée sur les modèles du BIT et du Projet Tarka.

Appuyer les efforts d'un groupe de transporteurs, de grossistes et de représentants des ministères appropriés pour résoudre les problèmes relatifs à l'accès aux routes.

Appuyer les efforts de groupes tels que le GIE ALBASA, qui peuvent servir de liens entre les secteurs formels et informels.

Fournir en langue nationale une formation dans le domaine de la commercialisation.

### Clients

Financement d'un partenaire dans le secteur privé pour commencer à importer des filets en plastique du Ghana ou de l'Europe. Travailler avec les transporteurs afin de mieux intégrer le transport à l'expédition des oignons. Examiner la rentabilité de la production des sacs au niveau local. Examiner la rentabilité de la production des étiquettes au niveau local (GALMI ONIONS et PRODUIT DU NIGER en orange, jaune et vert).

Développer sur le modèle de FLEXFASO avec un opérateur du secteur privé un système d'ensachage en filets pour la vente locale des oignons et d'autres produits.

## PROBLEMES

### Clients

Les clients ruraux au Bénin et au Ghana ont de la peine à se procurer des oignons nigériens à des prix convenables.

## INTERVENTIONS EVENTUELLES

Créer un système publicitaire pour l'émission à la radio et à la télévision dans les pays consommateurs afin de développer l'image de marque de l'oignon de Galmi et promouvoir son goût épicé (*yagi*), ses qualités à la cuisine, et ses propriétés médicinales (au Ghana).

### Clients

Des programmes pour développer et renforcer les réseaux de distribution à travers l'appui du secteur privé au Niger et les négociations du Gouvernement du Niger avec l'ECOWAS pour libéraliser le commerce des produits périssables devraient aider à résoudre ce problème.

Tableau 1  
La production de l'oignon au Niger

Année	Superficie (ha x 100)	Production (Tonnes x 1000)	Rendement (kg/ha)
1968	18	38,9	21,5
1969	17	27,4	16,11
1970	19	30,9	16,15
1971	21	36,0	17,14
1972	15	20,3	13,53
1973	17	29,0	17,05
1974	26	44,1	17,00
1975	26	70,8	27,23
1976	28	79,4	28,35
1977	20	62,7	31,35
1978	29	78,4	27,03
1979	34	104,3	33,68
1980	34	107,8	33,68
1981	8	17,1	21,39
1982	36	103,6	28,77
1983	19	53,9	28,36
1984	24	43,8	18,25
1985	29	62,7	21,62
1986	31	73,2	23,00
1987	34	108,5	31,20
1988	54	123,5	23,00
1989	64	220,0	34,00
1990	53	170,0	32,07
1991	64	196,0	30,62
% d'augmentation depuis 1968	356	503,9	142,42

Source: RN/MAG/EL.

**Tableau 2**  
**Exportations d'oignons passant par la douane de Galmi, au Niger**

Date	Quantité (tonnes)	Valeur(Francs CFA)	Taxe statistique (francs CFA)
OCT 87	239,8	21.582.900	4.796.200
NOV 87	224,8	20.228.400	4.495.400
DEC 87	154,3	13.885.200	2.997.500
Total Partiel	618,4	55 696.500	12.289 100
JAN 88	161,4	14.527.800	3.228.400
FEV 88	394,4	35.494 200	7.887.600
MAR 88	600,9	54.081.900	12.018.200
AVR 88	1.352,9	121 854 600	27.078.800
MAI 88	2.551,2	229 611 600	13.281.200
JUIN 88	2 828,2	254.539.800	14.141.100
JUIL 88	1.970,8	177.372.000	9.854.400
AOUT 88	1.961,8	177.087.800	9.834 800
SEP 88	1.032,5	92.924.800	5.163.500
OCT 88	N/A	N/A	N/A
NOV 88	520,2	22.398 000	932.300
DEC 88	562,0	19.860 000	595 800
Total Partiel	14.037,4	1.199.752.500	104.016.100
JAN 89	285,4	8.562.000	256 860
FEV 89	235,9	7.077 000	212.310
MAR 89	952,1	28.563.000	856.890
AVR 89	2.324,3	69.729 000	2.091.870
MAI 89	3.995,2	118 656 000	3.559 680
JUIN 89	3.442,4	112.272 000	3.368.160
JUIL 89	2 493,4	74.603 680	244.110
AOUT 89	1 874,6	56.237 010	1.687.110
SEP 89	946,1	28.284 020	851.521
OCT 89	824,0	24.720 000	741 600
NOV 89	242,9	7.287.000	218 610
DEC 89	477,1	14.313.000	429.390
Total Partiel	18.093,4	550 503 710	14.518.111

**Tableau 2 (Suite)**  
**Exportations d'oignons passant par la douane de Galmi, au Niger**

Date	Quantité (tonnes)	Valeur (Francs CFA)	Taxe statistique (Francs CFA)
JAN 90	340,5	10.215.000	306.450
FEV 90	1 680,0	50 400.000	1.512.000
MAR 90	2 423,9	72.717.000	2.180.510
AVR 90	3.343,0	100 029 000	3.000 870
MAI 90	4.151,8	124.554.000	3.736.620
JUIN 90	2.984,8	89.544.000	2.686.320
JUIL 90	2.334,3	70 029 000	2.100 870
AOUT 90	1.949,0	58 470 000	1 754.100
SEP 90	1.133,9	34.017 000	1.020.510
OCT 90	711,6	21.384 000	641.520
NOV 90	910,0	27.300 000	819 000
DEC 90	2.076,6	62 298.000	1 868 940
Total Partiel	24.039,4	720.957 000	21.628 710
JAN 91	2.096,2	62.886.000	1 886 580
FEV 91	2 497,2	74.916.000	22 447.480
MAR 91	2 661,3	79.839 000	2.395.170
AVR 91	3 592,8	91.778.400	2.753.352
MAI 91	3.817,9	114 537.000	3.436.110
JUIN 91	4.004,7	120.141.000	5.189.940
JUIL 91	2.314,7	70.251 000	3.161.295
AOUT 91	2 109,1	63.273.000	2.847.285
SEP 91	N/A	N/A	N/A
OCT 91	257,2	7.716.000	347.220
DEC 91	154,4	4.632.000	208.440
Total Partiel	25.532,5	689.969.400	24.472.872

**Tableau 2 (Fin)**  
**Exportations d'oignons passant par la douane de Galmi, au Niger**

Date	Quantité (tonnes)	Valeur (Francs CFA)	Taxe statistique (Francs CFA)
JAN 92	255,3	7.659.000	34.655
FEV 92	512,3	15.360.000	691.211
MAR 92	949,4	28.479.000	1.281.555
AVR 92	2.014,6	60.483.000	2.721.735
MAI 92	2.916,2	87.486.000	3.936.870
JUN 92	2.945,6	58.362.000	2.626.290
Total partiel	8 593,1	257.829.000	11 602.316

Source. Lev et Gadbois (1988); Direction Régionale des Douanes, Tahoua.

**Tableau 3**  
**Comparaison des coûts de production de l'oignon (Francs CFA)**

Coûts	Pompage par petits groupes Vallée du Tarka (PBVT) <sup>1</sup>	ONAHA par gravité périmètre de Galmi <sup>2</sup>	Pompe Diesel privée à Gaya <sup>3</sup>	Système manuel à Keita <sup>4</sup>	Petite pompe, hors du périmètre de Galmi <sup>5</sup>
<b>Cultures</b>					
- Semences	48.555	80 000	(30.000) <sup>6</sup>		20.000
- Engrais	5.125	13.350	20 000		13.000
- Insecticides	11 250	11.250			
- Transport					
Main-d'oeuvre	28.450	180.000	30.000		38.000
- Labour		10.000			20 000
<b>Total Partiel</b>	<b>93.380</b>	<b>294.600</b>	<b>80.000</b>		<b>91.000</b>
<b>Loyers (Terrains)</b>		50.000		121.000	50.000
<b>Irrigation</b>					
- Carburant	23 868		10.944		
- Huile	4 949		2.298		
- Maintien	5.000				
- Opérateur	2 000	10.000	84 000		54 000
<b>Total Partiel</b>	<b>35.817</b>	<b>10.000</b>	<b>97.242</b>		<b>54.000</b>
<b>Amortissement</b>					
- Pompe	5.212		74.000		160.000
- Moteur	22.571				8.000
- Tuyaux	6.400		6.400		
- Puits	34.183		33.333		4.000
<b>Total Partiel</b>		<b>700</b>	<b>113.733</b>		<b>172.000</b>
<b>Taxes</b>	56.880				
<b>Travaux ménagers<sup>7</sup></b>	163.000	163 000	163.000 <sup>8</sup>	163.000	
<b>Coûts de commercialisation<sup>9</sup></b>	12 600	12.600	12.600	12.600	70 000
<b>Total des coûts</b>	<b>395.860</b>	<b>650.900</b>	<b>456.575</b>	<b>296.600</b>	<b>437.000</b>
<b>Revenus</b>					
- Oignons	1.581.488 <sup>10</sup>	870.480 <sup>11</sup>	555.000 <sup>12</sup>	1.210.000 <sup>13</sup>	788.400 <sup>11</sup>
- Autres cultures	11.462				
<b>Total des revenus</b>	<b>1.592.950</b>	<b>870.480</b>	<b>555.000</b>	<b>1.210.000</b>	<b>788.400</b>
<b>Marge brute</b>	1 197 090	339.580	118.425	25.400	401.400
<b>Marge % de coûts</b>	302,4	64,0	19,0	308,0	80,4

<sup>1</sup>PBVT 1991

<sup>2</sup>Direction Régionale de ONAHA, Konni, Zalla, *et al.*, 1984

<sup>3</sup>Chiffres basés sur des données obtenues au cours des interviews

<sup>4</sup>Calculs basées sur l'estimation de SAA Keita d'un coût de production de 20.000 francs CFA par tonne d'oignons

<sup>5</sup>Mahamadou, 1987

<sup>6</sup>Coûts de l'autoproduction des semences

<sup>7</sup>Assomption de 326 jours de main-d'oeuvre à 500 francs CFA par jour

<sup>8</sup>Assomption que tous les coûts de production sont compris dans les coûts de travaux ménagers

<sup>9</sup>Assomption de 315 francs CFA de main-d'oeuvre par sac pour l'ensachage et le transport

<sup>10</sup>Assomption d'un prix de vente de 36,5 francs CFA/kg

<sup>11</sup>Assomption d'un prix de vente de 20 francs CFA/kg

<sup>12</sup>Chiffres se rapportant aux revenus globaux obtenus du producteur au cours d'un interview

<sup>13</sup>Assomption d'un prix de vente de 27,5 CFA/kg

## Références

- Lev, Larry S. et Millie A. Gadbois, 1988. Rapid Reconnaissance Study of Nigerien Onion Subsector: A Policy-Oriented Analysis of Market Performance, (Etude de reconnaissance rapide du sous-secteur de l'oignon nigérien: analyse des politiques par rapport à la performance au marché), GTS Report No. PIP/Niger/Jan. 88/89. Moscow, ID: Postharvest Institut for Perishables/USAID, (Institut pour l'Etude des Pertes Post Récolte des Cultures Périssables)
- Mahamadou, Saley, 1987. La commercialisation des oignons dans le Département de Tahoua. Cas de la Zone de Galmi, Cotonou: Centre Panafricain de Formation Coopérative.
- PBVT/SPA, 1992. Compte rendu de la campagne de contresaison, 1990-1991 sur les périmètres collectifs. Madaoua: Fonds Européen de Développement/Projet de la Basse Vallée du Tarka/Service de la Production Agricole.
- Zalla, Thom, Glenn Anders, Walter Firestone, Michael Gould, Emile Malek, Emmy Simmons, Malcolm Versel, Teresa Ware, 1984. Niger Irrigation Subsector Assessment, (Evaluation du sous-secteur de l'irrigation nigérienne). Volume II, Annexes. USAID: Niamey.