

ÉVALUATION SOUS-REGIONALE DE LA CHAINE DE VALEURS OIGNON / ECHALOTE EN AFRIQUE DE L'OUEST



Décembre 2008

Cette publication a été produite pour étude par l'Agence Américaine pour le Développement International.

Elle été préparée par Stephen D'Alessandro, Alesny Soumah, Abt Associates Inc. et ACIDI/VOCA pour le projet ATP.

Citation recommandée : D'Alessandro, S. & Soumah A., décembre 2008. *Évaluation sous-régionale de la chaîne de valeurs oignon/échalote en Afrique de l'Ouest*. Bethesda, MD: projet ATP, Abt Associates Inc.

N° de l'Accord de Coopération : EDH-1-00-05-00005-00, Task Order No. 8

Soumis à : Michael Wyzan, Ph.D
COTR
Agribusiness and Trade Promotion Project
USAID/WA/ANRO
Accra, Ghana

Le document original a été rédigé en anglais.



Abt Associates Inc. ■ 4550 Montgomery Avenue, Suite 800 North
■ Bethesda, Maryland 20814 ■ Tel: 301.347.5000 ■ Fax:
301.913.9061
■ www.abtassociates.com

En collaboration avec
ACDI/VOCA
CARANA Corporation

ÉVALUATION SOUS-REGIONALE DE LA CHAINE DE VALEURS OIGNON / ECHALOTE EN AFRIQUE DE L'OUEST

CLAUSE DE NON-RESPONSABILITE

Les points de vue exprimés par les auteurs dans cette publication ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Agence Américaine pour le Développement International (USAID) ni ceux du Gouvernement des États-Unis.

TABLE DES MATIERES

| | |
|--|------------|
| Table des matières | v |
| Liste des acronymes | vii |
| Remerciements | ix |
| Résumé | xi |
| 1. Introduction | 1 |
| 2. Contexte de la chaîne de valeurs | 5 |
| 2.1 Aperçu | 5 |
| 2.2 Le commerce mondial d'oignon et d'échalote | 6 |
| 2.3 Le commerce de l'oignon et de l'échalote en Afrique de l'Ouest | 8 |
| 2.3.1 Production | 8 |
| 2.3.2 Consommation | 9 |
| 2.3.3 Exportations | 10 |
| 2.4 Risques et perspectives de la croissance | 11 |
| 3. Analyse de la chaîne de valeurs oignon/échalote | 12 |
| 3.1 Cartographie de la chaîne de valeurs | 12 |
| 3.2 Approvisionnement en intrants agricoles | 13 |
| 3.3 Production | 15 |
| 3.4 Traitement | 19 |
| 3.5 Conservation | 20 |
| 3.6 Commercialisation | 21 |
| 3.6.1 Commercialisation intérieure | 22 |
| 3.6.2 Vente à l'exportation | 23 |
| 3.6.3 L'information sur le marché | 23 |
| 3.6.4 Frais de commercialisation | 24 |
| 3.6.5 Taxations « officieuses » | 25 |
| 3.7 Transport | 26 |
| 3.8 Environnement politique | 27 |
| 4. Marchés d'approvisionnement - analyse comparative | 29 |
| 4.1 Introduction | 29 |
| 4.2 Burkina Faso | 29 |
| 4.3 Mali | 30 |
| 4.4 Niger | 31 |
| 5. Principaux constats et recommandations | 33 |
| Annexe 1 : Liste des acteurs rencontrés | 39 |

| | |
|--|-----------|
| Annexe 2 : Développement du principal réseau routier dans la région CEDEAO | 45 |
| Annexe 3 : Praticabilité de quelques axes routiers en Afrique de l'Ouest (2005) | 47 |
| Annexe 4 : Production | 49 |
| Annexe 5 : Résultats de l'évaluation sous-régionale..... | 52 |

LISTE DES TABLEAUX

| | |
|---|----|
| Tableau 2.5 Production Régionales Vs Consommation..... | 10 |
| Tableau 3.2 Utilisation d'engrais et de tracteurs..... | 15 |
| Tableau 3.3 Calendrier de la production et de l'importation par pays..... | 16 |
| Tableau 3.4 Calendrier de production des échalotes..... | 16 |
| Tableau 3.5 Rendement moyen (tonnes/hectare), 2007 | 18 |
| Tableau 3.6 Coûts de Production (Fcfa/ha)..... | 18 |

LISTE DES FIGURES

| | |
|---|------|
| Figure 1 Carte de l'Afrique de l'Ouest - Région d'évaluation de la chaîne de valeurs oignon/échalote..... | xiii |
| Figure 2.1 Production globale & exportations, 2005 | 5 |
| Figure 2.2 Distribution de la production par region, 2007..... | 5 |
| Figure 2.3 Part des Exportations Globales d'Oignons, 2006..... | 7 |
| Figure 2.4 Production, 1977-2007 | 9 |
| Figure 2.6 Part des exportations d'oignon de l'UE, 2007..... | 11 |
| Figure 3.1 Carte de la chaîne de valeurs oignon/échalote..... | 13 |
| Figure 3.7 Structure des coûts de production Oignon | 19 |
| Figure 3.8 Prix de gros moyen au Ghana, 2007..... | 22 |
| Figure 3.9 Coûts d'exportation, Koudougou - Abidjan | 25 |
| Figure 3.10 Paiements licite V. Illicite | 26 |
| Figure 4.2 Zones de production d'oignon au Burkina Faso..... | 29 |
| Figure 4.3 Zones de production d'échalote au Mali..... | 30 |
| Figure 4.4 Zones de production d'oignon au Niger..... | 31 |

LISTE DES ACRONYMES

| | |
|------------------------|---|
| ACDI | Agence Canadienne pour le Développement International |
| ADF | African Fundation Development |
| AIHAOB | Association des Importateurs d'Haricots, d'Ail et d'Oignon du Bénin |
| AMELEF | Association Malienne des Exportateurs de Légumes et Fruits |
| ANFO | Association Nationale des professionnels de la Filière Oignon |
| BROSDI | Busoga Rural Open Source Development Initiative |
| BRS | Banque Régionale de Solidarité |
| CAADP | Comprehensive Africa Agriculture Development Program |
| CCIB | Chambre de commerce et d'industrie du Bénin |
| CGIAR | Consultative Group on International Agricultural Research |
| CIDA | Canadian International Development Agency |
| CNCB | Conseil National des Chargeurs du Benin |
| CNUT | Conseil Nigérien des Utilisateurs des Transports Publics |
| COCO Oignon | Coopérative des Commerçants d'Oignon |
| COCOVICO | Coopérative des Commerçants de Vivriers de la Commune de Cocody |
| CTA | Centre Technique de Coopération Agricole et Rurale |
| CEDEAO | Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest |
| EST | Échalote Séchée en Tranches |
| FAO | Food and Agriculture Organisation |
| GAPTO | Ghana Agriculture Producers & Traders Organization |
| GOM | Government of Mali |
| GTZ | Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit |
| ICRISAT | International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics |
| IER | l'Institut d'Économie Rural |
| IICEM | Initiatives Intégrées pour la Croissance Économique au Mali |
| INRAN | Institut National de Recherche Agricole du Niger |
| IRTG | Improved Road Transport Governance |
| KACE | Kenya Agricultural Commodities Exchange |
| MOA | Ministry of Agriculture |

| | |
|-------------------|---|
| MDRE | Ministère du Développement Rural et de l'Environnement |
| MISTOWA | Regional Market Information Systems and Traders' Organizations project |
| NOA | United States National Onion Association |
| NEPAD | New Partnership for Africa's Development |
| ONG | Organisation Non Gouvernementale |
| ON | Office du Niger |
| OP | Organisation des Producteurs |
| PCDA | Projet de la Compétitivité et Diversification Agricoles |
| PAFASP | Programme d'Appui aux Filières Agro-Sylvo-Pastorales (Burkina Faso) |
| RECA-Niger | Réseau National des Chambres d'Agriculture du Niger |
| RESIMAO | Réseau des systèmes d'Information de Marchés d'Afrique de l'Ouest |
| SIMACO | Système d'Information de Marché et de Communication de la Filière Oignon |
| SOCAMAD | Société Coopérative Agricole et Maraîchère de Débé |
| UCPFO | Union des Coopératives des Professionnels de la Filière d'Oignon de Galmi |
| UCOBAM | Union des Coopératives Agricoles et Maraîchères du Burkina |
| UEMOA | Union Économique et Monétaire Ouest Africaine |
| UNCTAD | United Nations Conference on Trade and Development |
| USAID | United States Agency for International Development |
| WASA | West Africa Seed Alliance (WASA) |
| WOUGNET | Women of Uganda Network |

REMERCIEMENTS

La présente étude a été réalisée sur demande du projet ATP (*Agribusiness and Trade Promotion*) et sous les auspices de RAISE Plus Indefinite Quantity Contract (IQC). RAISE Plus a été créé par le Bureau Agriculture Sécurité Alimentaire et l'Agence pour l'Environnement du Trade Pillar Bureau de l'USAID en vue de mieux satisfaire les besoins de la Mission sur le terrain en matière de conseil et de savoir-faire de niveau international en appui à la Nouvelle Stratégie Agricole de l'USAID, de la Stratégie Américaine d'Assistance à l'Étranger et en dernier ressort, aux Objectifs du Millénaire pour le Développement.

Plusieurs individus et organisations ont pris part à la collecte d'informations critiques et à l'appui administratif et logistique qui ont rendu possible la réalisation de cette étude. Les auteurs voudraient notamment remercier les membres de l'équipe RAISE Plus John Holtzman, Raphaël Vogelsperger d'Abt Associates, Paul Guenette et Maziar Sassanpour de ACDI/VOCA, pour leur inestimable contribution et leur assistance dans l'organisation des visites de terrain et les consultations des acteurs.

Les auteurs voudraient aussi exprimer leur gratitude à l'égard de Seydou Abdoussalam de l'ICRISAT, Ibrahima Massaoudou de ORO/AOC à Niamey pour leur hospitalité et contribution dans l'organisation et la réalisation de la mission au Niger. En outre, les auteurs remercient le Président El Hadj Moustapha Kadri et tout le personnel de ORO/AOC et ANFO qui méritent une mention spéciale pour leur contribution critique, leurs recommandations, leur documentation et leur appui qui ont grandement contribué à la réussite de la présente étude.

Les remerciements des auteurs vont aussi à l'endroit de Sami Traore, Consultant indépendant, pour son apport à l'organisation des visites de terrain et au travail au Burkina Faso. Les mêmes remerciements s'adressent à Eric Newman de USADF Bénin pour sa contribution à la réussite du travail des missionnaires au Bénin.

Pour terminer, nous ne pourrions finaliser ce document sans adresser nos remerciements à tous ceux qui, de près ou de loin, ont apporté leurs contributions à la réalisation de ce travail.

RESUME

La présente étude de la chaîne de valeurs commanditée par le Projet *Agribusiness and Trade Promotion* (ATP), aborde essentiellement le commerce de l'oignon et de l'échalote en Afrique de l'Ouest. Le but de l'étude a été de : 1) identifier les principaux acteurs qui interviennent dans la chaîne et la nature de leurs activités ; 2) évaluer les principales contraintes et opportunités ; et sur la base de cette évaluation, 3) proposer les investissements ciblés que le projet ATP pourrait effectuer à court terme en vue d'éliminer efficacement les principales contraintes tout en maximisant les opportunités, et de manière à assurer le développement cohérent et mesurable de la chaîne de valeurs.

Les oignons et les échalotes représentent pour des millions de producteurs de l'Afrique de l'Ouest, une part non négligeable de leurs moyens d'existence. Plusieurs pays, y compris le Nigeria, le Niger, le Sénégal, le Burkina Faso, le Ghana, et le Bénin sont de grands producteurs d'oignon. Toutefois, seuls le Niger et le Burkina Faso (et le Mali dans le cas des échalotes) produisent des quantités qui excèdent la demande intérieure. Les excédents sont exportés vers le Bénin, le Ghana, la Côte d'Ivoire, et la Guinée, et vers d'autres marchés côtiers de la sous région. Cependant, les faiblesses structurelles et organisationnelles entravent la capacité de la chaîne d'approvisionnement à bien canaliser tout au long de l'année le flux de produits allant des principales zones de production de la région vers les marchés de demande, et par conséquent, sa capacité à contrôler les effets des fortes fluctuations saisonnières des prix sur le marché. La croissance annuelle continue de la production du Burkina Faso a été très forte au cours de ces dernières années, et les chutes de prix consécutives à la saison de récolte ont été brusques. Les exportations de l'UE comblent de plus en plus les écarts entre offre et demande en contre-saison.

La présente étude basée sur l'opinion des acteurs reconnaît l'importance des divers écarts de compétitivité existant dans la chaîne d'approvisionnement, qui doivent être traités en vue de permettre à l'Afrique de l'Ouest de tirer profit de l'accroissement du commerce intra-régional d'oignon/échalote dans les années à venir. Ces contraintes sont entre autres les suivantes :

- La non maîtrise du système de conservation des oignons/échalotes par les producteurs entrave considérablement leur capacité d'approvisionnement des marchés, et leur capacité à répondre pendant toute l'année à la demande du marché sous-régional et à mieux réguler les flux de produits et les prix.
- La corruption endémique et l'infrastructure routière inadéquate des principaux corridors de transport de la région aggravent les risques liés à la commercialisation et augmentent les coûts généraux du transport des produits vers les marchés.
- La disponibilité irrégulière ou la pénurie/coût élevé des intrants agricoles de qualité accessibles telles que les semences améliorées, les engrais, l'équipement d'irrigation et autres outils d'amélioration de la productivité, réduit considérablement la capacité de production des producteurs d'oignon et d'échalote de la région.
- L'accès limité des producteurs et des commerçants à l'information actualisée sur le

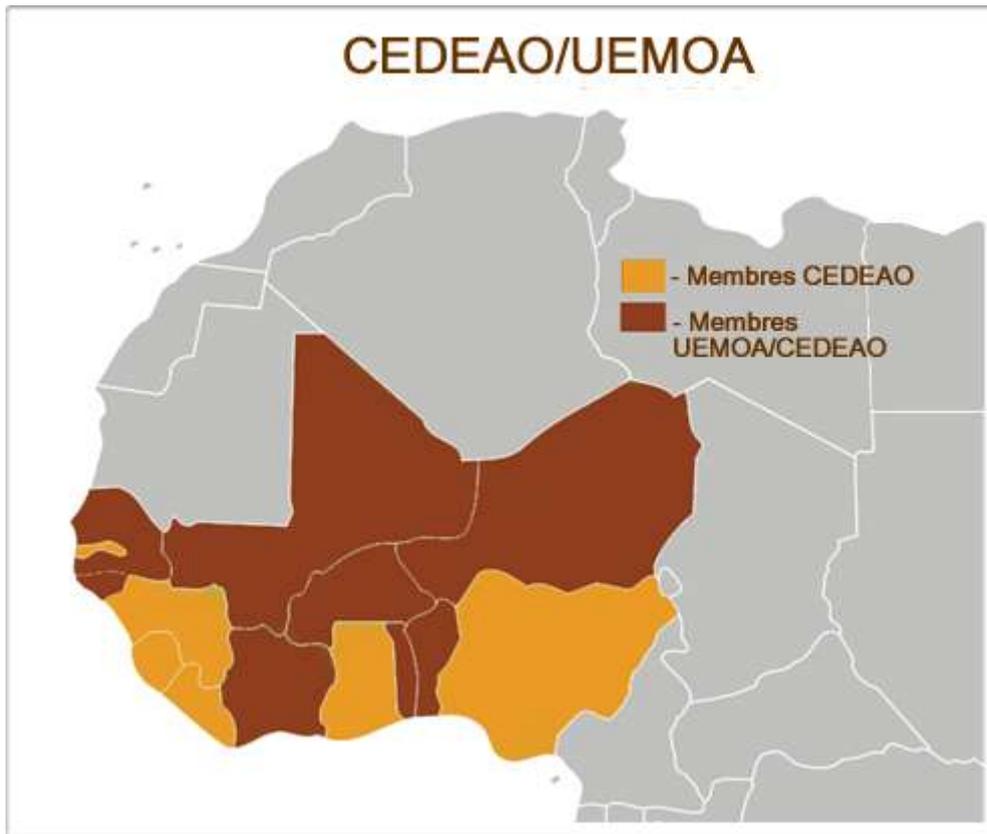
marché réduit leur capacité à anticiper et à répondre convenablement aux risques et opportunités du marché.

- L'absence de concertation entre les acteurs de la chaîne de valeurs oignon/échalote autour des questions d'intérêt commun (gestion de l'offre, normes de qualité, contrat commerciaux, actions de plaidoyer, etc.) occasionne le manque d'organisation du marché.
- Les rapports informels et la capacité d'organisation inadéquate qui prévalent tout le long de la chaîne de valeurs limitent l'accès au crédit formel et réduisent les investissements dans la productivité et les améliorations du profit.

En vue de relever ces défis et autres, l'étude fait les recommandations suivantes pour étude par le projet ATP :

1. ATP devrait accompagner la Recherche et les structures spécialisées dans :
 - a. le système de production, vulgarisation et diffusion des semences de qualité ;
 - b. l'accès des producteurs aux crédits et ;
 - c. le renforcement des liens de marché.
2. Le projet ATP devrait s'efforcer d'entreprendre des recherches, évaluer et favoriser une large adoption de systèmes de stockage novateurs et peu coûteux.
3. ATP devrait œuvrer au renforcement des capacités des acteurs à plaider plus efficacement en faveur de réformes politiques favorables au secteur, telles que l'application des textes de la CEDEAO et de l'UEMOA liés à la libre circulation des produits agricoles dans la sous région, afin de réduire la corruption et l'accroissement des investissements publics dans les extensions de route.
4. ATP devrait développer des partenariats actifs avec des fournisseurs d'intrants agricoles et renforcer leur lien avec la recherche et les producteurs en vue de fournir aux producteurs les produits et la formation appropriée, tout en mobilisant des mécanismes de crédit durables et en réduisant les incidences de défauts de paiement.
5. ATP devrait œuvrer au renforcement des capacités d'organisation, de crédibilité et de viabilité à long terme de l'Observatoire Régional de l'Oignon (ORO/AOC) de manière à ce qu'il soit en mesure de remplir plus efficacement son mandat qui est celui de promouvoir le commerce régional de l'oignon.
6. ATP devrait parvenir à identifier et à développer, en collaboration avec les principaux programmes partenaires, des mécanismes peu coûteux qui permettent de fournir des informations sur le marché, en utilisant une technologie simple et qui répondent aux besoins des acteurs.
7. ATP devrait œuvrer à l'établissement de relations commerciales entre des groupes de producteurs ciblés au Niger et au Burkina Faso et des groupes de commerçants, sur la base d'accords contractuels clairs et transparents.

**FIGURE 1 : CARTE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST -
REGION D'EVALUATION DE LA CHAINE DE VALEURS OIGNON/ECHALOTE**



1. INTRODUCTION

Au début des années 70, quatre cinquièmes environ du commerce ouest-africain était orienté vers l'Europe, et à un moindre degré vers l'Amérique du Nord. La région a au cours des dernières décennies cherché à diversifier son commerce et à intégrer ses marchés afin de réduire sa dépendance excessive vis-à-vis des exportations de produits brut et de l'hémisphère nord. Les échanges commerciaux entre les États ouest-africains au cours de la période 1996-2005 ont plus que doublé, avec des pays émergeant du lot comme le Ghana et le Sénégal, qui ont enregistré une augmentation de presque 7 fois des importations en provenance de leurs voisins de la région. Cependant, la part du commerce intra-régional de l'Afrique de l'Ouest dans le total des échanges de la région (10% comparés à 70% pour l'UE) demeure marginale, et la croissance chez la première (9%) continue à traîner loin derrière la croissance de l'UE (12%). Tandis que les insuffisances structurelles et la mise en œuvre inadéquate de politiques favorables au commerce sont susceptibles d'entraver la croissance du commerce intra-régional longtemps encore, les États membres de la Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) doivent poursuivre l'intégration de leur marché en vue d'être compétitifs sur un marché mondialisé.

L'agriculture demeure le secteur économique le plus important du continent. Elle contribue pour au moins 40% des exportations, 30% du PIB, à hauteur de 30% de gains en devises étrangères, et 70 à 80% des emplois. L'Institut de Développement d'Outre-mer basé en Grande-Bretagne souligne que 17 de 30 économies agricoles à forte croissance se situent en Afrique Subsaharienne. Cependant, l'agriculture africaine demeure à un quart de la productivité moyenne générale (Stevenson, 2008). Cet écart de productivité peut en partie s'expliquer par le fait que beaucoup de superficies agricoles de l'Afrique ont été détruites par l'érosion et d'autres facteurs. Les faibles taux d'utilisation des engrais, des semences améliorées, et la mécanisation sont également des facteurs limitants. Il est donc très important de trouver des solutions à ces contraintes. La capacité des producteurs à faire accéder leurs récoltes aux marchés est aussi un autre frein à la croissance.

L'Afrique de l'Ouest formée en grande partie de deux zones distinctes – une zone en majorité sans littoral, sahélienne semi-aride et une autre plus humide, côtière et forestière - présente de fortes complémentarités commerciales, notamment dans le secteur agricole, qui lui confèrent un potentiel considérable pour l'accroissement des niveaux des flux commerciaux intra-régionaux de produits agricoles. Cependant, la réalisation de ceci passe par la réaffirmation de la résolution des leaders politiques à baisser les droits de douane ainsi que les barrières non-tarifaires en investissant dans l'amélioration et la modernisation entre autres des infrastructures régionales et de l'administration douanière. Le rôle potentiel de l'agriculture en Afrique de l'Ouest pour la réduction de la pauvreté et la promotion de la croissance économique est mis en exergue par son importance pour le PIB, l'emploi et le commerce dans la région. L'agriculture demeure la principale source de revenus pour 90% de la population rurale d'Afrique (ECA, 2007). Ainsi, les investissements dans les secteurs à base agricole de la région constituent un élément essentiel du programme de développement favorable à la croissance. Cependant, les dépenses publiques qui sont en

Afrique Subsaharienne destinées à l'agriculture en pourcentage du PIB agricole représentent aujourd'hui moins de la moitié de celles de certaines autres régions, et moins de la moitié de l'objectif de 10% du budget national préconisé par le Nouveau Partenariat pour le Développement en Afrique (NEPAD) (Bach 2008).

Dans ce contexte, l'Agence des États-Unis pour le Développement International (USAID) a lancé en début 2008 le programme Agribusiness and Trade Promotion (ATP). Les objectifs de cette initiative de quatre ans est d'aider les États membres de la CEDEAO et de l'UEMOA à réaliser l'objectif de 6% de croissance agricole fixé dans le cadre du Programme Global de Développement de l'Agriculture en Afrique (CAADP) du NEPAD ; ceci en augmentant la valeur et le volume des échanges agricoles intra-régionaux. Le projet ATP se concentre sur les principales chaînes de valeurs agricoles – maïs, bétail ruminant (bovins, ovins, caprins)/viande, et oignon/échalote – considérées comme ayant le plus grand potentiel pour la croissance du commerce intra-régional à court et moyen terme. Ces produits de consommation de base sont déjà importants pour l'économie de la région, car ils génèrent sur le plan commercial environ \$175 millions par an.

Le projet ATP a quatre objectifs principaux : 1) réduire l'incidence des barrières physiques et celles liées à la politique dans le transport des produits agricoles et matières premières au niveau régional en Afrique de l'Ouest ; 2) renforcer les liens entre les producteurs et les fournisseurs d'intrants agricoles, les transformateurs de produits agricoles et les distributeurs ; 3) renforcer les capacités des acteurs du secteur privé régional et les Organisations Non Gouvernementales (ONG) afin qu'ils mènent un plaidoyer plus efficace pour des politiques régionales et nationales propices à un environnement favorable au commerce régional ; et 4) améliorer les systèmes régionaux d'information de marché afin d'accroître l'efficacité des transactions commerciales et l'accès au marché régional. L'élément principal de la stratégie d'ATP est de travailler étroitement avec les partenaires de l'intégration régionale, notamment la CEDEAO et l'UEMOA, en particulier sur les questions de politique et de réglementation, et sur les barrières à la libre circulation des produits agricoles le long de divers corridors de transport. Le projet cherchera également à renforcer la capacité des organisations faitières régionales de producteurs, des commerçants de produits agricoles, et des filières de produits agricoles, en vue de la prestation de services aux membres et du plaidoyer pour les réformes politiques et à la modernisation des corridors de transport.

La présente étude est la seconde d'une série d'évaluations régionales des chaînes de valeurs du projet ATP ; elle se penche exclusivement sur l'oignon et l'échalote. Les objectifs de la présente étude de la chaîne de valeurs oignon/échalote sont : 1) analyser l'organisation et le fonctionnement de base de la chaîne de valeurs oignon/échalote par rapport au commerce intra-régional le long des corridors centraux de transport et commerce en Afrique de l'Ouest ; 2) inventorier ce que d'autres organisations (ONG, associations et groupements), gouvernement ou projets, et d'autres partenaires font pour promouvoir la production, la commercialisation et le commerce intra-régional de l'oignon et de l'échalote ; 3) identifier les principales contraintes et opportunités pour la croissance de ce commerce ; et (4) proposer des domaines d'intervention clés, et recommander des activités spécifiques qui permettront de traiter plus efficacement les contraintes tout en optimisant les perspectives de croissance.

Dès le démarrage du projet, ATP a adopté une approche fortement participative et étendue pour la chaîne de valeurs afin de favoriser l'appui des acteurs et de bien cibler les domaines

d'intervention prioritaires et les activités connexes, de façon à ce qu'ils aient un impact durable et mesurable sur la croissance future du commerce intra-régional. Il est prévu que les résultats de ce processus participatif servent à informer et à guider les investissements régionaux de l'USAID à travers le programme ATP dans la chaîne de valeurs oignon/échalote dans les années à venir.

En vue de recueillir les informations sur lesquelles l'analyse de l'étude s'est basée, des consultations des acteurs ont été organisées en août 2008, au niveau national, au Burkina Faso, au Niger, au Bénin et au Ghana, afin de solliciter la contribution des principaux acteurs intervenant dans la chaîne de valeurs oignon. Les visites des principales zones de production dans la ceinture sahélienne de l'oignon ont précédé celles de deux marchés côtiers, Cotonou et Accra. L'étude s'est largement inspirée de l'expérience d'une précédente étude sur la chaîne de valeurs sur l'échalote commanditée par le projet Initiatives Intégrées pour la Croissance Économique au Mali de l'USAID. Dans le cadre de cette étude ATP, des entrevues ont été conduites dans deux importantes zones de production de l'oignon (le Niger et le Burkina Faso) et dans deux marchés régionaux de demande (au Bénin et au Ghana). Ces résultats ont été complétés par des études antérieures sur l'échalote effectuées au Mali, en Guinée, en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso. Les contributions des acteurs ont été complétées par des données commerciales disponibles tirées de diverses sources (notamment COMTRADE, EUROSTAT, FAOSTAT), des entretiens téléphoniques, et par une revue de documents secondaires sur le sujet. Il convient de noter qu'un manque de données qualitatives fiables aux niveaux national et régional en ce qui concerne les flux commerciaux transfrontaliers en Afrique de l'Ouest a limité l'analyse quantitative approfondie. En outre, les contraintes liées aux ressources, au temps et au calendrier ont exclu des réunions avec un certain nombre d'acteurs. Les déficits d'information ont été résolus à distance de manière suivie chaque fois qu'il était possible.

Cette étude a été élaborée pour servir de document d'information et a été présentée à un atelier sous-régional, organisé à Accra au Ghana du 11 au 13 novembre 2008. À cet atelier, les fournisseurs d'intrants, les producteurs, les transporteurs, les commerçants, et des institutions privées et publiques de toute la sous-région ont eu l'opportunité de passer en revue et de présenter leurs observations sur les résultats et les recommandations de l'étude. Les participants ont également été encouragés à trouver un accord sur les rôles que les divers acteurs (publics et privés, ruraux et urbains) auront à jouer.

Ce qui suit est une analyse récapitulative de la chaîne de valeurs de l'oignon/échalote¹ en Afrique de l'Ouest. Nous espérons que cette étude renforcera notre compréhension de la structure globale de la chaîne de valeurs et de la dynamique (c'est-à-dire, le comportement des entreprises, la gouvernance, l'environnement politique, les infrastructures, etc.) qui détermine la compétitivité. Après avoir fourni le contexte du marché mondial de l'oignon/échalote et la position relative de l'Afrique de l'Ouest dans ce marché, l'étude présente les différents acteurs qui interviennent dans la chaîne de valeurs et les rapports entre lesdits acteurs qui régissent le comportement individuel et au niveau de l'entreprise. La section 3 dresse le portrait de quatre principaux marchés terminaux sur la base des

¹ Par ordre de volume et d'importance relative à l'économie régionale, la chaîne de valeur de l'oignon est le centre principal de cette étude, pendant que les échalotes sont en grande partie abordées comme thème sous-jacent.

conclusions résultant des évaluations rapides du marché. L'étude se termine avec un résumé des principaux résultats et une proposition de recommandations.



Une cargaison d'oignons nigériens est débarquée sur le marché central de Dantopka à Cotonou.



Les oignons récemment arrivés du Niger sont placés pour une vente en gros dans le marché de Dantopka à Cotonou.

2. CONTEXTE DE LA CHAÎNE DE VALEURS

2.1 APERÇU

Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO), la production mondiale d'oignon a augmenté d'environ 60% au cours des 10 dernières années avec une production actuelle qui dépasse 64 millions de tonnes (voir **FIGURE 2.1**). Cela fait de l'oignon le deuxième produit horticole le plus important après la tomate. Plus de 175 pays produisent des oignons sur environ 3,6 millions d'hectares de terres cultivables. La production mondiale d'échalote croît également de façon constante en réponse à l'intérêt croissant des consommateurs, en particulier ceux des économies développées, pour les aliments de spécialité ou de gastronomie. La FAO estime que la production annuelle d'« oignons verts » -- une catégorie de produit différente des « oignons secs », qui inclut les échalotes et les poireaux – est d'environ 3,6 millions de tonnes.

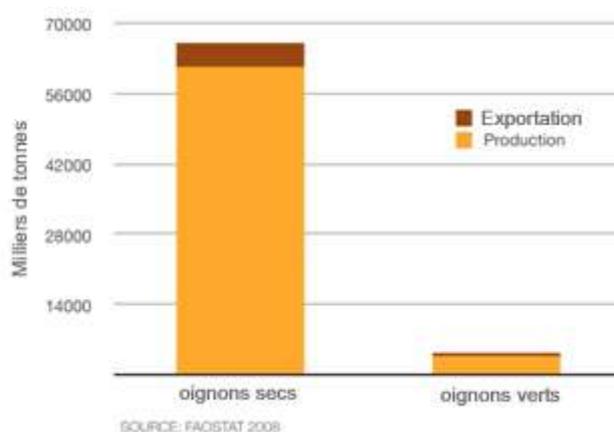
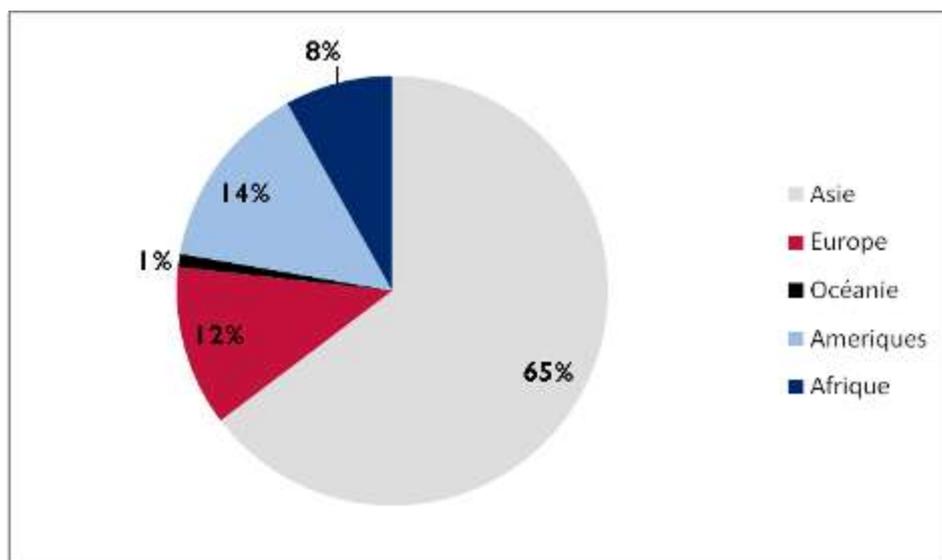


FIGURE 2.1 PRODUCTION GLOBALE & EXPORTATIONS, 2005

FIGURE 2.2 DISTRIBUTION DE LA PRODUCTION PAR REGION, 2007



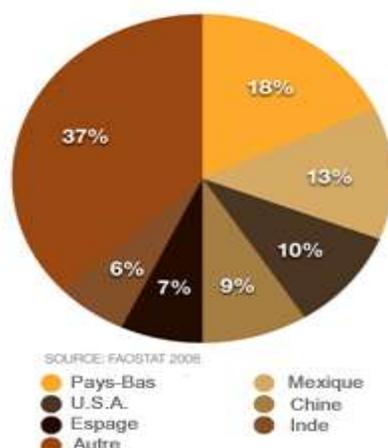
Les grands producteurs d'oignon sont la Chine (32%), l'Inde (13%), les États-Unis (6%) et le Pakistan (3%), alors que la Thaïlande, l'Indonésie, la France, la Hollande, le Danemark, la Chine, les États-Unis et le Canada sont parmi les plus grands producteurs d'échalote (**Agroligne, 2006**). Dans la large gamme d'oignons verts, qui inclut l'échalote, la Chine produit plus d'un cinquième de la production mondiale, tandis que le Japon et la Corée du Sud en produisent chacun environ un septième. Le reste est cultivé par plus de 50 pays producteurs d'Asie, d'Europe, d'Afrique, et du Moyen-Orient. Les variétés d'oignon jaune représentent environ 88% de la production mondiale d'oignon, tandis que le reste est composé de variétés d'oignon rouge (7%) et blanc (5%).

L'oignon est un des légumes crus les plus commercialisés dans le monde grâce à sa durée de conservation relativement longue. Cependant, seulement 8% environ de la production mondiale est exportée. Ceci est dû au fait que la grande partie des oignons produits est consommée localement ou dans le pays de production. De 19 grammes par jour, la consommation mondiale d'oignon par habitant a presque doublé depuis le début des années 70, selon des estimations de la FAO disponibles. La consommation par habitant de la Libye est la plus élevée, à un taux surprenant de 82 grammes par jour, suivie des Émirats Arabes Unis, du Maroc, et de la Grèce (**FAOSTAT, 2008**). La consommation d'oignon par habitant aux États-Unis a augmenté de plus de 63% pendant les deux dernières décennies et est passé à 24,9 grammes environ par jour, selon l'Association Nationale de l'Oignon des États-Unis (Association Nationale pour l'Oignon).

2.2 LE COMMERCE MONDIAL D'OIGNON ET D'ÉCHALOTE

Les quelque 8% d'oignon qui ne sont pas consommés localement sont exportés tous les ans vers plus de 176 pays importateurs dans le monde entier. Selon des statistiques de Comtrade de l'ONU, les exportations mondiales d'oignon et d'échalote ont atteint approximativement 4,8 millions de tonnes par an, avec une valeur annuelle de plus de \$1,6 milliards. L'exportation d'oignon est fortement concurrentielle et est dominé par une poignée de pays exportateurs qui, ensemble, détiennent environ deux-tiers de toutes les exportations ; ces pays sont les Pays-Bas (18%), le Mexique (13%), les États-Unis (10%), la Chine (9%), l'Espagne et l'Inde (voir Figure 2.3).

FIGURE 2.3 PART DES EXPORTATIONS GLOBALES D'OIGNONS, 2006



Selon des statistiques disponibles publiées par CNUCED/OMC, la Chine et l'Inde gagnent des parts de marché au cours de ces dernières années avec un volume d'exportation d'oignon et d'échalote de la Chine surpassant 569 000 tonnes et représentant un taux de croissance de 20% entre 2002 et 2006. Le journal *The Times of India* a récemment rapporté que les exportations d'oignon de l'Inde ont fait un bond de 86% pendant les trois premiers trimestres de 2008 avec, selon la Fédération Agricole Nationale de Commercialisation en Coopérative de l'Inde, un total de 996 000 tonnes d'oignon exportées l'année dernière (NAFED).

Quant au pourcentage de la superficie agricole totale cultivée en Hollande, seulement 1 à 2% sont employés pour la culture de l'oignon, soit 19 000 hectares environ. Selon le HPP, la production annuelle de la Hollande s'élève à 760 000 tonnes dont 80 à 95% sont exportées vers diverses régions du monde. Trente-cinq pour cent des oignons exportés restent dans l'Union européenne, tandis que 65% sont exportés ailleurs : les plus grands acheteurs sont l'Afrique (29%), le Royaume-Uni (14%), la Russie (11%), et l'Asie (4%). Tandis que la Hollande réclame le titre du plus grand exportateur d'oignon et fait partie des plus grands exportateurs d'échalote, la position dominante de son industrie n'est pas seulement due à son climat favorable, à son sol fertile et à ses cultivateurs qualifiés. Un certain nombre d'avantages structurels renforcent considérablement sa position de leader et permettent aux cultivateurs hollandais de concurrencer d'autres producteurs sur les marchés dans le monde. Ces facteurs sont entre autres :

- L'utilisation d'équipements de gestion de récolte et de post récolte fortement automatisés et mécanisés qui réduisent le temps d'accès au marché.
- L'observation de mesures de contrôle de la qualité strictes, qui garantit la qualité sur toute la chaîne, de la ferme à l'assiette.
- L'accès à une logistique efficace et profilée tout au long de la chaîne d'approvisionnement, qui tire bénéfice des réseaux routiers modernes et un volume de fret maritime à fort débit et peu coûteux.
- L'accès à une infrastructure de stockage ultramoderne avec le contrôle de la température et de l'humidité pour maximiser la durée de conservation et assurer la

disponibilité des produits pendant toute l'année.

- La proximité des zones de production par rapport aux infrastructures de vente telles que les entrepôts et infrastructures portuaires.
- L'utilisation de variétés hybrides qui offrent un plus grand rendement et une durée de conservation prolongée.
- De grands marchés intérieurs et une grande proximité des marchés de grande consommation voisins.

À des degrés divers, les exportateurs dominants bénéficient tous des mêmes avantages. De plus, tandis que le sous-secteur de l'oignon/échalote ne bénéficie de subventions dans aucun pays, les producteurs hollandais et autres producteurs de l'UE et d'ailleurs, présents sur les marchés développés, peuvent bénéficier indirectement des exportations ou subventions au « prix plancher » qui soutiennent d'autres produits agricoles « sensibles » tels que le lait, la pomme de terre et les céréales qu'ils peuvent produire sur leur terre. Tout en libérant les ressources, lesdites subventions permettent aux fermiers d'atténuer légèrement les risques inhérents à la production de grands volumes horticoles pour le commerce.

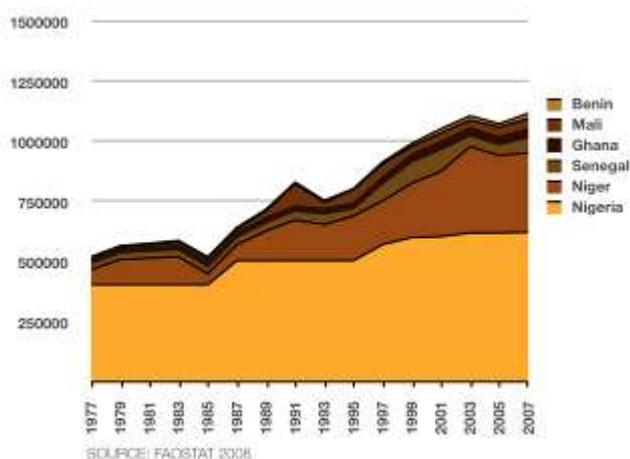
2.3 LE COMMERCE DE L'OIGNON ET DE L'ÉCHALOTE EN AFRIQUE DE L'OUEST

2.3.1 LA PRODUCTION

Bien que la rareté des données fiables complique l'obtention d'une image claire de la position relative de l'Afrique dans la chaîne de valeurs mondiale de l'oignon, l'oignon est un produit agricole important pour un grand nombre de pays à travers le continent. Selon FAOSTAT, la production totale de l'oignon en Afrique, soit 5,3 millions de tonnes, a presque triplé pendant les trois dernières décennies. Cependant, avec seulement des gains modestes dans les rendements et malgré une augmentation annuelle progressive de la surface totale cultivée, la part de la région (7,5%) dans la production mondiale a connu une légère baisse depuis le milieu des années 70 tandis que la production dans les autres régions a augmenté.

En effet, les rendements moyens de récolte d'oignon en Afrique sont les plus bas au monde ; plus de 16% en-dessous de la moyenne mondiale qui est de 20 t/ha, selon des statistiques disponibles de la FAO. Pour comparaison, les rendements moyens aux Pays Bas et aux États-Unis sont estimés à 41 t/ha environ et 62 t/ha respectivement. Dans quelques cas extrêmes, les producteurs des États-Unis, d'Israël et d'ailleurs, qui emploient des pratiques « à rendement élevé » et bénéficient de la dernière technologie et de l'appui de services de vulgarisation, ont obtenu des rendements dépassant 100 t/ha. Comparée à d'autres régions du monde, l'intensification agricole en Afrique de l'Ouest demeure faible. Bien que la consommation d'engrais ait quintuplé de 1970 à 2000, elle continue d'être la plus faible du monde et plus de 10 fois inférieurs à la moyenne mondiale (IFDC, 2006).

Avec une production annuelle moyenne de 1,1 million de tonnes environ, l'Afrique de



l'Ouest représente moins de 2% de la production mondiale d'oignon. Le plus grand producteur de la région, le Nigéria, est également un importateur net à cause de sa forte population, qui consomme toute la production annuelle du pays qui est évaluée à 618 000 tonnes. Le Niger, considéré comme le premier et plus important producteur de la région, a produit 447 000 tonnes en 2008 (ORO/AOC, 2008), tandis que la production du Sénégal a selon certains rapports atteint 137 000 tonnes pendant la saison 2006-2007.

FIGURE 2.4 PRODUCTION, 1977-2007

Ces statistiques qui sont souvent basées sur une compilation de données officielles et officieuses, sous-estiment probablement les volumes réels et ne traduisent pas l'importance croissante du Burkina Faso en tant que producteur et grand exportateur dans la région.

En ce qui concerne les échalotes, les conditions climatiques favorables, la main d'œuvre relativement bon marché, et l'accès facile à l'eau du fleuve Niger constituent des facteurs qui ont placé le Mali au rang de premier producteur d'échalote d'Afrique de l'Ouest. Au cours de ces dernières années, les réformes du marché et les investissements judicieux du gouvernement du Mali et des bailleurs de fonds ont considérablement augmenté les niveaux de production et renforcé les perspectives de croissance. Selon la FAO, tandis que la production a augmenté constamment au cours des années 1960, elle a plus que doublé depuis les années 2001 (FAO, 2008). Les estimations de la production annuelle d'échalote au Mali varient considérablement. Tandis qu'une étude récente du PAFA estimait que la production totale en 2005/2006 a atteint 211 306 tonnes (ACDI, 2007), nous utiliserons aux fins de la présente étude les estimations fournies par le ministère de l'agriculture qui sont de 140 000 tonnes en 2006 (Banque Mondiale, 2008).

2.3.2 CONSOMMATION

Après le Nigéria, le Niger et le Sénégal sont les plus grands consommateurs d'oignon en volume. Selon les dernières données 2003 de FAOSTAT (voir **tableau 2.5**), ils consomment plus de 197 000 et 133 000 tonnes respectivement. Au cours de la même année, les Ghanéens ont consommé plus de 53 000 tonnes. Avec sa longue tradition de culture d'oignon qui remonte bien au delà de l'ère précoloniale, le Niger a le taux le plus élevé de consommation par habitant, 16 kg/an, contre une moyenne régionale de 4 kg/an/habitant. Les oignons sont aussi consommés à des taux relativement élevés au Sénégal (13

kg/an/habitant) et au Cap Vert (6 kg/an/habitant). Les taux de consommation d'échalote sont les plus élevés au Mali, où les échalotes ont longtemps été un ingrédient central de la cuisine malienne et une importante culture de rente. Les consommateurs de la Guinée et de la Côte d'Ivoire ont également montré une forte appréciation pour les échalotes maliennes, selon une récente étude de marché initiée par l'USAID/Mali (IICEM, 2008).

TABLEAU 2.5 PRODUCTION REGIONALES VS CONSOMMATION

| Pays | Consommation par habitant (grammes/habitant/jour) | Consommation annuelle (en tonnes) | Production annuelle (en tonnes) | Potentiel importation/exportation (en tonnes) |
|---------------|---|-----------------------------------|---------------------------------|---|
| Bénin | 5.48 | 17089 | 17987 | 898 |
| Burkina Faso | N/A | N/A | N/A | N/A |
| Cap Vert | 16.44 | 2988 | 1600 | -16387 |
| Côte d'Ivoire | 2.74 | 30071 | N/A | N/A |
| Ghana | 5.48 | 53663 | 38500 | -15163 |
| Mali | 5.48 | 26327 | 24945 | -1382 |
| Mauritanie | 10.96 | 12495 | N/A | N/A |
| Niger | 43.84 | 197662 | 359200 | 161538 |
| Nigeria | 13.7 | 621847 | 615000 | -6847 |
| Sénégal | 35.62 | 133584 | 46800 | -86784 |

Source faostat 2008

2.3.3 EXPORTATIONS

En termes d'exportation, le Niger et le Burkina Faso sont les deux seuls pays en Afrique de l'Ouest qui produisent des oignons en quantité suffisante pour satisfaire la demande intérieure et pour exporter leur excédent. Malheureusement, la faible capacité des États à surveiller les flux transfrontaliers – en particulier lorsqu'une grande partie des échanges est effectué par le secteur « informel » - ne facilite pas une analyse et une compréhension plus exhaustive de la portée actuelle du commerce sous-régional d'oignon et d'échalote. Les



récentes données disponibles placent à partir de 2005 les exportations du Niger à 68 000 tonnes, ou environ 20% de la production totale, quoique ces données soient probablement très élevées du fait qu'elles sont basées sur les témoignages recueillis au cours de la présente étude. En 2005, les exportations vers le Ghana ont représenté presque la moitié du total des exportations nigériennes (**Farm, 2008**), tandis que les exportations vers la Côte d'

Ivoire s'élevaient à 19%. Bien qu'on ne dispose pas de données sur le Burkina Faso, tout semble indiquer que les exportations ont augmenté rapidement ces dernières années et que la concurrence pour l'exportation entre les deux pays prend de l'ampleur sur les marchés côtiers méridionaux de la région, où les importations de l'UE ont aussi augmenté.

Selon l'EUROSTAT, les exportations d'oignon de l'UE vers l'Afrique ont progressé au cours de ces dernières années, dépassant les 204 000 tonnes en 2007, soit une augmentation de 43%

de plus que celles de 2004. Il est estimé que 92% environ de ce volume ont été exportés vers plus d'une douzaine de pays d'Afrique de l'Ouest. Tandis que le Sénégal recevait presque la moitié (90 000 tonnes) de ce total (voir Figure 2.6), l'importance de la Mauritanie, de la Sierra Leone et de la Gambie en tant que marchés de destination a augmenté selon AGF Promotie Nederland (Promotion des Produits Agricoles Néerlandais), une association néerlandaise de commercialisation. Tandis que les importations sénégalaises d'oignon de l'UE ont augmenté de plus de 64% au cours de la période 2004-2007, la Mauritanie a connu la croissance la plus rapide des exportations d'oignon de l'UE depuis 2004 (140%), en dépassant les 30 700 tonnes en 2007 et en surpassant les importations ivoiriennes, qui ont été en déclin ces dernières années.

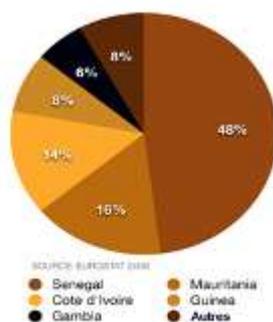


FIGURE 2.6 PART DES EXPORTATIONS D'OIGNON DE L'UE, 2007

2.4 RISQUES ET PERSPECTIVES DE LA CROISSANCE

La brusque chute des prix de l'oignon dans la région pendant la saison de commercialisation 2007/2008 soulève des questions qui font réfléchir par rapport à la stabilité à court terme du marché. En général, la chaîne de valeurs oignon/échalote de l'Afrique de l'Ouest est caractérisée par une forte saisonnalité et d'importantes insuffisances structurelles et organisationnelles qui entravent la capacité des producteurs à satisfaire entièrement la demande du marché sous-régional tout au long de l'année. Cette situation a permis à d'autres pays plus efficaces et producteurs de plus grande valeur, de l'UE et d'ailleurs, d'exploiter ce qui constitue un fossé de compétitivité croissant en ciblant les marchés de l'Afrique de l'Ouest, particulièrement pendant les mois de morte-saison. A titre d'illustration,



la FAO estime que 97% des importations du Sénégal en 2006, à hauteur d'environ 90 000 tonnes, provenaient des Pays-Bas, qui sont devenus un important fournisseur d'oignon pour la région. Le succès de la Hollande en ce qui concerne l'importante part de marché qu'elle a gagnée en Afrique de l'Ouest, s'explique en partie par les niveaux d'efficacité inégalés que les commerçants néerlandais ont atteint en matière de logistique, qui compense considérablement les coûts de production relativement élevés du pays.



Plusieurs de ces insuffisances sont systémiques, y compris les infrastructures de stockage et de transport inappropriées et les taxes officielles et officieuses très élevées, et ne se limitent certainement pas au commerce d'oignon et d'échalote. Cependant, pour que les producteurs de l'Afrique occidentale soient en mesure de soutenir la concurrence dans leur région, les leaders régionaux doivent entreprendre des efforts plus concertés en vue de renforcer la coordination des politiques et créer un environnement plus propice à l'amélioration de l'efficacité, à la réduction des coûts et à la facilitation de la libre circulation des marchandises. La section suivante présente une étude de la chaîne de valeurs oignon/échalote de la production à la consommation. Les principales contraintes aussi bien que les opportunités de croissance seront soulignées. Une attention particulière sera accordée à : 1) l'identification des principaux acteurs qui interviennent au niveau de la chaîne; 2) la définition de leurs rôles et activités spécifiques; et 3) l'analyse des intérêts perçus qui déterminent le comportement.

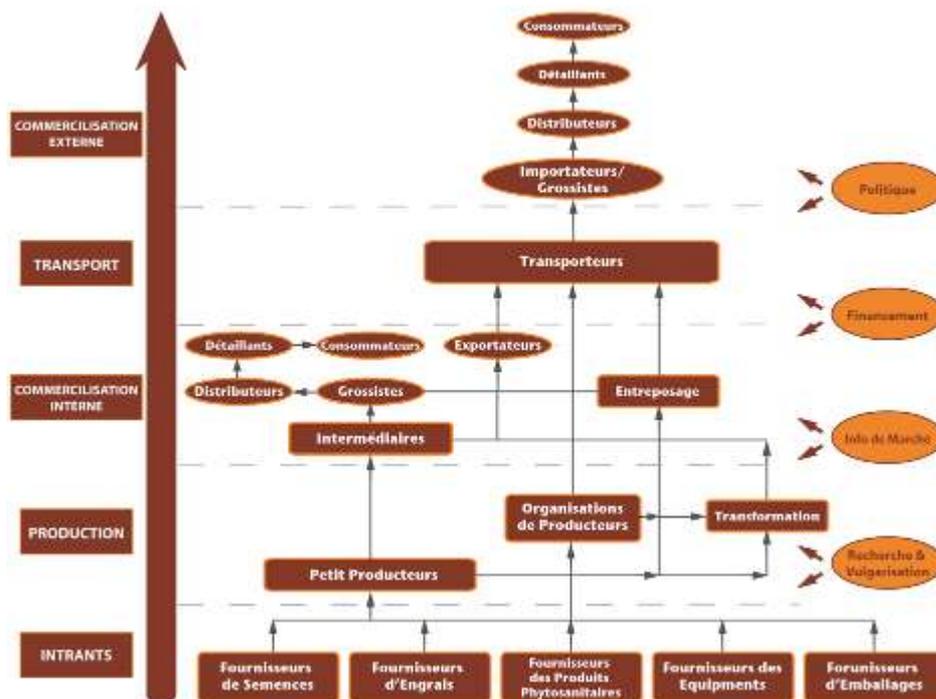
3. ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEURS OIGNON/ECHALOTE

3.1 CARTOGRAPHIE DE LA CHAÎNE DE VALEURS

La chaîne de valeurs oignon/échalote est caractérisée par de nombreux acteurs, une coopération limitée, une intégration inadéquate, des coûts de transaction élevés, des risques d'approvisionnement, des problèmes de niveau de prix, des structures organisationnelles inappropriées, des pertes de qualité et des manquements du marché. L'analyse de la chaîne montre que les contraintes identifiées sont souvent liées à l'existence de rapports ruraux-urbains inadéquats. Au niveau de l'exploitation agricole, ce sont surtout les petits producteurs qui souffrent de la défaillance des marchés d'intrants agricoles qui porte atteinte aux rendements et affectent la qualité. Le nombre limité d'installations post-récoltes et de stockage, le mauvais état des réseaux routiers et les équipements de transport inappropriés conduisent à davantage de perte de valeur des produits. En outre, la valeur marchande des oignons/échalotes est sujette à une négociation très limitée. En l'absence d'un système dynamique d'information sur le marché, les producteurs n'ont d'autre choix que de vendre leurs produits aux intermédiaires, au niveau de leurs exploitations. Enfin, l'absence de normes et de régulation de la qualité limitent le potentiel pour la différenciation des valeurs.

La Figure 3.1 montre la structure et le flux des marchandises et services – de l'approvisionnement en intrants agricoles, à la distribution sur le marché final, en passant par le financement, l'emballage et le transport – ainsi que les rapports qui existent entre les divers acteurs qui interviennent dans la chaîne de valeurs oignon/échalote. La suite constitue en une étude de chacun des maillons de la chaîne étant donné que les oignons/échalotes sont transformés de la semence au produit fini prêt et disponible pour la consommation.

FIGURE 3.1 CARTE DE LA CHAÎNE DE VALEURS OIGNON/ECHALOTE



3.2 APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS AGRICOLES

L'état d'abandon virtuel des marchés d'approvisionnement en intrants agricoles qui prévaut dans toute l'Afrique de l'Ouest ces dernières décennies, et ceci dans le contexte de libéralisation, a sévèrement handicapé la compétitivité globale de la chaîne régionale de valeurs oignon/échalote. Ainsi les marchés d'approvisionnement en intrants agricoles au niveau de la ceinture de production d'oignon et d'échalote en Afrique de l'Ouest sont faibles, avec peu ou aucune utilisation de crédit formel et seulement une participation limitée du secteur privé. La disponibilité irrégulière en semences de haute qualité accessibles, en engrais, en produits de traitement de maladies et nuisibles, et d'autres facteurs de production contraignent considérablement la capacité des producteurs à répondre efficacement et à satisfaire la demande du marché sous-régional.

Étant donné que les marchés de crédit ruraux sont sous-développés, les petits exploitants ont des ressources limitées à leur disposition pour faire face directement aux intrants critiques requis pour la campagne. À côté des commerçants, les fournisseurs d'intrants représentent la source principale de crédit pour les producteurs qui comptent souvent sur des arrangements informels qui permettent des escomptes sur les achats en gros, et sur un paiement retardé jusqu'à la période des récoltes. Ces relations aident à surmonter les contraintes principales des opérations bancaires liées au prêt aux producteurs – de gros frais d'exploitation, un manque d'information du client, et des risques associés aux activités agricoles – en liant le crédit à la prestation d'autres services, tels que l'approvisionnement en intrants (engrais, semences, etc.) et le conseil technique. Cependant, de tels arrangements eux-mêmes sont limités par les ressources financières réduites et l'accès au crédit formel des distributeurs, commerçants et autres acteurs du secteur privé.

Les coûts élevés associés aux engrais, en particulier, est encore un autre facteur limitant auquel les producteurs d'oignon/échalote de la région font face. La grande dépendance vis-à-vis des engrais importés, associée aux coûts élevés de transport et la présence limitée de fournisseurs en milieu rural, signifie que les producteurs africains payent entre deux et six fois le prix moyen mondial pour l'engrais (Henao et Baanante, 2006). En réponse à la demande croissante en aliments meilleurs et plus-nutritifs dans les marchés émergents, les prix mondiaux des engrais ont brusquement augmenté ces dernières années, avec une flambée de 500% au cours des 15 derniers mois, dans certains cas. Parmi les trois types principaux d'engrais, le phosphate diammonium (DAP) a crû de 250 \$/t en janvier 2007 à 1 230 \$/t. Les engrais à base de potasse qui se vendaient à 172 \$/t se vendent maintenant à plus de 500 \$/t, tandis que les engrais à base d'azote ont grimpé de 277 \$/t à plus de 450 \$/t au cours de la même période (Vidal, 2008). Selon les prévisions, on s'attend à ce que les prix demeurent élevés dans un proche avenir, car les producteurs répondent globalement aux opportunités créées par les prix élevés des céréales.

Les engrais organiques sont largement appréciés par les producteurs au Burkina Faso et au Niger pour leur capacité à augmenter la vigueur des plantes et à augmenter les rendements. Cependant, les engrais organiques sont disponibles en quantité réduite et la plupart du temps non disponibles au moment des semis. Les producteurs d'oignon comptent ainsi sur les engrais minéraux génériques tels que le NPK et l'urée.

Les décisions politiques affectent également les marchés d'approvisionnement en intrants. En dépit des efforts de libéralisation, des politiques douanières qui imposent des tarifs douaniers élevés sur les intrants agricoles importés (tels que les produits phytosanitaires et les équipements de production) et des interventions étatiques ponctuelles qui subventionnent des intrants (principalement l'engrais) demeurent en place dans certains pays, créant une distorsion des prix et causant des ruptures chroniques. Ces politiques et la volatilité connexe du marché ont découragé les acteurs et les investissements du secteur privé qui pourraient potentiellement réduire les risques liés à l'approvisionnement, augmenter la disponibilité des intrants, et réduire ainsi les coûts pour les producteurs.

La variabilité de la demande, les coûts élevés, les faibles marges, et le niveau élevé du risque découragent les investissements dans la distribution des engrais et n'incitent pas au commerce de nouvelles formules. Ceci limite le potentiel de la distribution d'engrais spécifiques qui répondent aux besoins nutritionnels des plants d'oignon et qui pourraient contribuer à accroître les rendements. La disponibilité sporadique ajoutée aux coûts élevés des engrais ont été souvent citées comme étant des contraintes principales par les producteurs d'oignon du Burkina Faso et du Niger.

L'ensemble des facteurs précédents peuvent en partie expliquer pourquoi les taux d'utilisation des engrais en Afrique de l'Ouest (moins de 10% de la moyenne mondiale), les équipements agricoles mécanisés, la technologie d'irrigation et d'autres facteurs d'amélioration de la productivité demeurent les plus bas du (voir le Tableau 3.2). Une exception à ceci est l'utilisation croissante d'équipement d'irrigation par les producteurs d'oignon du Burkina Faso et du Niger. Une étude conduite en 2006 dans les régions de Dosso et de Tillabéry au Niger a constaté que l'utilisation de l'irrigation par gravité, des forages manuels et des motopompes a enregistré une augmentation substantielle des revenus des producteurs, grâce à une meilleure gestion et à l'intensification de l'eau. Les

gains de productivité estimés pour les oignons produits à l'aide de motopompes ont dépassé 100% (ADF 2006).

TABLEAU 3.2 UTILISATION D'ENGRAIS ET DE TRACTEURS

| | Utilisation des engrais (en tonnes) | | Nombre de tracteurs | |
|--------------------|--|------------|---------------------|------------|
| | 1970 | 2002 | 1970 | 2002 |
| Afrique de l'Ouest | 59 424 | 463 078 | 10 814 | 54 568 |
| Amérique du Nord | 16 337 600 | 21 912 304 | 5 866 534 | 5 495 325 |
| Amérique du Sud | 1 632 707 | 10 692 072 | 459 449 | 1 237 153 |
| Europe | 24 883 239 | 21 872 017 | 640 430 | 7 451 237 |
| Asie | 11 823 070 | 77 115 907 | 8 054 324 | 10 970 369 |

SOURCE: FAOSTAT 2008

La propagation et la diffusion des semences d'oignon à travers la ceinture de l'oignon de la région sont peu réglementées et fortement localisées. Les fournisseurs de semences sont rarement formés aux méthodes de production appropriées et les matériels de plantation qui en résultent sont trop souvent de qualité inférieure, ayant pour résultat des rendements inférieurs, et dans des cas extrêmes, des pertes de récolte. Les semences certifiées et de plus haute qualité importées d'Europe sont disponibles sur les marchés ruraux mais en quantité limitée et à des prix qui sont en général hors de portée du petit exploitant, alors que les Centres de recherche, qui disposent des compétences pour les formations des producteurs semenciers, sont limités par les moyens de fonctionnement. En dépit des soucis de qualité, les cultivateurs préfèrent généralement les semences produites localement, car elles sont plus facilement disponibles et relativement peu coûteuses. Par exemple, les semences importées coûtent typiquement 40 000 à 60 000 FCFA/kg, comparé au coût des semences produites localement qui est d'environ 20 000 FCFA/kg.

3.3 PRODUCTION

La culture d'oignon/ échalote est généralement une activité « hors-saison ». La grande partie des oignons/ échalotes de l'Afrique de l'Ouest sont produites dans les zones arides et semi-arides où les conditions climatiques sont idéales pour la culture, en particulier pendant les mois froids et secs. En conséquence, le timing de la campagne varie seulement légèrement d'un pays à l'autre. Au Niger et au Burkina Faso, le repiquage commence typiquement en novembre-décembre suivant la fin de la saison des pluies, les récoltes intervenant 90 à 150 jours plus tard. Le pic des récoltes a lieu en mars-avril, quand d'énormes volumes de produits récemment récoltés arrivent sur le marché à travers toute la région, ayant pour résultat un plongeon abrupt des prix.

En raison de conditions climatiques favorables, de l'accès à l'eau pendant toute l'année, ou de l'utilisation de variétés spécifiques, les producteurs de quelques secteurs ont pu aller à contre-courant de cette tendance en programmant leur campagne de sorte à satisfaire la demande hors-saison quand les oignons de stockage de la récolte principale ne sont plus disponibles sur le marché et que les prix ont atteint leur apogée. Au Niger, par exemple, les cultivateurs du département d'Agadez se sont taillé un créneau ces dernières années dans la production « hors-saison », et les exportations croissent. Au Sénégal, certaines variétés telles que le Rouge d'Amposta sont cultivées en mai -septembre dans la zone de production des

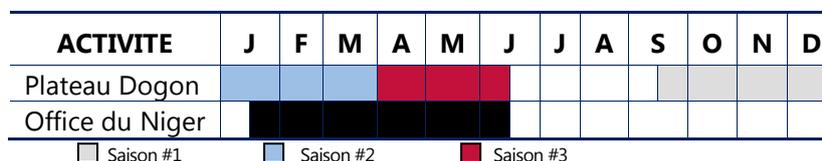
Niayes, où des oignons sont maintenant produits tout le long de l'année (Pelletier, 2000). En outre, quelques cultivateurs au Burkina Faso et au Niger expérimentent en saison « précoce » (dès début août) le repiquage pour récolter en décembre quand les prix sur le marché ont grimpé (oignon primaire). Cependant, la participation à cette saison précoce et les rendements qui en résultent restent encore modestes, ceci étant dû au niveau élevé de la difficulté technique et des risques impliqués dans la culture en saison humide (rosée, insectes, etc.). Ces développements montrent la possibilité pour la région d'être un jour mieux placée pour satisfaire sa propre demande tout le long de l'année. Le Tableau 3.3 compare la saison de production primaire et la saison d'importation pour les plus grands pays producteurs et importateurs de la sous-région.

TABLEAU 3.3 CALENDRIER DE LA PRODUCTION ET DE L'IMPORTATION PAR PAYS



La production des échalotes dans les zones de production importantes du Mali suit un calendrier semblable. A l'Office du Niger au Mali, qui produit environ 65% de la production annuelle du Mali (140 000 t), il y a seulement une campagne allant de janvier à mai. Sur le plateau Dogon, où la production d'échalote est pratiquement une activité qui se mène pendant toute l'année, les cultivateurs peuvent tirer bénéfice de trois récoltes par an (voir Tableau 3.4).

TABLEAU 3.4 CALENDRIER DE PRODUCTION DES ECHALOTES



La plupart des producteurs d'oignon/échalote sont de petits exploitants, cultivant sur des terrains entre 0,3 et 1,5 ha. Afin de tirer profit des économies d'échelle (achat d'intrants en gros, vente collective) et un meilleur accès à la vulgarisation et au crédit, les producteurs s'organisent en groupements de producteurs. Cependant, ces groupements sont trop souvent gangrenés par un leadership faible, une capacité insuffisante de gestion et un manque de ressources, qui sont des contraintes qui les rendent souvent incapables d'offrir à leurs membres de vrais services à valeur ajoutée.

Excepté le Mali où la variété principale développée est l'échalote (*Allium cepa*, var. *Aggregatum*), les variétés développées ailleurs à travers la région varient légèrement d'un pays à l'autre. Le violet de Galmi, le Rouge créole, le Blanc créole, le Noflaye et d'autres

grandes variétés de bulbes d'origine européenne, telle que le Yellow Early Texas Grano, sont des variétés populaires chez les producteurs de la région.

La prolifération de Violet de Galmi du Niger – largement apprécié et recherché par les consommateurs à travers la région pour sa saveur piquante et son grand bulbe - a aidé à améliorer les rendements des oignons dans toute la région. La sélection continue des cultures locales sur la base du rendement, du taux de germination et de la capacité de conservation a déjà eu comme conséquence la création de lignées résistantes à certaines maladies comme les thrips et les maladies bactériennes telles que la moisissure rose des racines. Plusieurs de ces lignées sont déjà employées pour la reproduction de variétés résistantes avec une bonne capacité de conservation (Rouamba et Currah, 2007).

L'Institut international de recherche sur les récoltes pour les Tropiques semi-arides (International Crop Research Institute for the Semi-Arid Tropics /ICRISAT) est à la tête d'une part importante de ce travail, en collaboration avec des centres de recherches étatiques - tels que l'Institut National de Recherche Agronomique du Niger (INRAN) et l'Institut de l'Environnement et de Recherches Agricoles (INERA) du Burkina Faso. L'ICRISAT a récemment terminé un processus de sélection du Violet de Galmi avec l'objectif global « d'enlever » presque un demi-siècle de reproduction libre, qui a eu comme conséquence une sélection de traits de qualité inférieure. L'institut a réussi à passer d'un échantillon originel de 50 à deux sélections qui montrent soit 1) un rendement accru (60 t/ha), soit 2) une capacité de conservation améliorée. La prochaine étape sera le croisement de ces deux sélections, qui est un processus qui devrait durer plus de 5 ans. Fournir ce matériel végétal amélioré aux producteurs par des efforts actifs de vulgarisation associés à la formation technique appropriée afin d'assurer une utilisation optimale constitue un vaste potentiel pour aider les producteurs à améliorer la qualité et la quantité de leurs oignons.

Outre l'utilisation de matériel végétal amélioré, les producteurs doivent pratiquer une bonne gestion de leurs itinéraires techniques. Ces pratiques incluent le choix de sols adaptés, la bonne préparation des semis, les méthodes appropriées d'ensemencement, l'utilisation appropriée des engrais, la lutte contre les mauvaises herbes, les maladies et les insectes, et la récolte à temps. Cependant, en quasi absence de services de vulgarisation, la plupart des producteurs d'oignon/ échalote en Afrique de l'Ouest ont un accès limité aux innovations qui pourraient les aider à être plus productifs, augmenter leurs rendements, et améliorer leurs revenus. Dans un tel environnement, les producteurs d'oignon sont forcés de compter sur des services ad hoc fournis par des ONG, de projets et d'autres acteurs éphémères.

En abaissant les coûts de production par hectare, les nouvelles variétés à haut-rendement peuvent également aider à augmenter les revenus des producteurs. Tandis que les rendements moyens augmentent en Afrique de l'Ouest depuis les années 70, la région demeure dans l'ensemble derrière la moyenne mondiale de 18,7 t/ha (voir Tableau 3.5). Les exceptions sont le Niger et le Sénégal, qui ces dernières années ont obtenu des rendements annuels moyens de 35 t/ha et 25 t/ha respectivement. Pour le Niger, les rendements moyens ont plus que doublé depuis 1970. Les cultivateurs maliens d'échalote sur le plateau Dogon réalisent des rendements moyens avoisinant 30 t/ha (FAO, 2007), alors que ceux dans l'Office du Niger sont vraisemblablement inférieurs, en dépit des taux plus élevés d'utilisation d'engrais.

TABLEAU 3.5 RENDEMENT MOYEN (TONNES/HECTARE), 2007

| Pays | Rendement moyen (t/ha) |
|--------------------|------------------------|
| Benin | 17,2 |
| Burkina Faso | 20,0* |
| Cap Vert | 26,7 |
| Ghana | 7,7 |
| Mali | 21,2 |
| Niger | 34,7 |
| Nigeria | 14,8 |
| Sénégal | 25,0 |
| Afrique de l'Ouest | 17,8 |
| Monde | 18,7 |

SOURCE: FAOSTAT 2008

* Données de la FAO non disponibles. Estimations basées sur des entrevues avec des producteurs dans les principales zones de production du pays

Le Tableau 3.6 liste les principaux coûts de production basés sur des évaluations fournies par une coopérative de producteurs d'oignon dans la Vallée du Sourou au Burkina Faso.

Les coûts de production par unité sont en grande partie fonction des conditions économiques et climatiques du lieu de production. Cette dynamique, en même temps que le manque d'uniformité des données et des méthodologies d'analyse des études précédentes, rend difficile une analyse comparative entre les pays. Ce qui peut être dit en se basant sur le tableau ci-dessous, c'est que les semences et les engrais pèsent ensemble fortement sur les coûts généraux de production au Burkina Faso, suivis par l'utilisation d'eau. Pour les cultivateurs maliens d'échalote sur le plateau Dogon, où les taux d'utilisation des engrais sont particulièrement modestes, le matériel de plantation sous forme de bulbes séchés ne constitue pas moins de 80% des coûts globaux de production.

TABLEAU 3.6 COÛTS DE PRODUCTION (FCFA/HA)

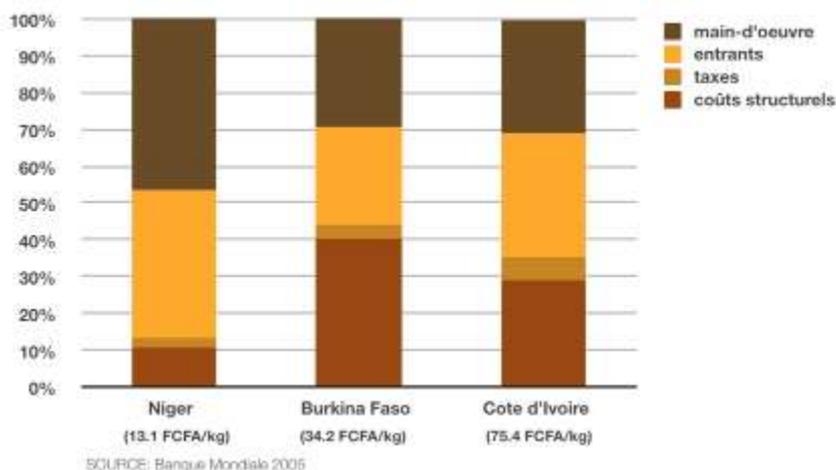
| Production | Total Fcfa/ha |
|--|---------------|
| Matériel de plantation (3kg x 45000 Fcfa/kg) | 135000 |
| Préparation du terrain | 69000 |
| Transplantation | 48000 |
| Engrais N-P-K (600kg x 320 Fcfa/kg) | 192000 |
| Urée (100kg x 340 Fcfa/kg) | 34000 |
| Utilisation d'eau | 100000 |
| Insecticide Décis (2Ll x 12000Fcfa/L) | 24000 |
| Désherbage | 24000 |
| Main d'œuvre (4 x 7500 Fcfa/L) | 30000 |
| Récolte | 65000 |
| Coûts totaux de production | 721000* |

* Basé sur un rendement moyen estimé à 20 tonnes/ha, nous pouvons estimer les coûts de production à 36 FCFA/kg.

La Figure 3.7 offre une analyse comparative illustrative des coûts de production estimés pour les oignons au Burkina Faso, au Niger et en Côte d'Ivoire. Le coût de la main-d'œuvre au Niger compte pour presque la moitié des coûts totaux de production de l'oignon, mais seulement 30% au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire. Inversement, les coûts structurels, tels que le coût de maintien des équipements agricoles, représentent à peine 10% du coût total

au Niger, alors qu'ils constituent 30 à 40% des coûts dans les autres pays (Banque Mondiale, 2005). Ce résultat est en partie lié à l'état vétuste et au faible taux d'utilisation des équipements agricoles au Niger.

FIGURE 3.7 STRUCTURE DES COÛTS DE PRODUCTION OIGNON



3.4 TRAITEMENT

Le séchage traditionnel par le soleil a été longtemps employé à travers l'Afrique de l'Ouest afin de conserver les légumes frais tels que les poivrons, les tomates, le gombo, aussi bien que les oignons, pour une consommation ultérieure et pour réduire les pertes dues à la détérioration. En plus des avantages précédents, le séchage peut également aider à stabiliser les prix du marché des produits frais en réduisant leur disponibilité sur le marché pendant la pleine saison de récolte et en augmentant la valeur ajoutée et le revenu du producteur. Alors que la pratique de déshydratation des oignons est courante à travers la ceinture de l'oignon en Afrique de l'Ouest, elle cible principalement les ménages et la consommation locale. Bien qu'il existe des initiatives pour développer les produits semi-transformés tels que la confiture d'oignon et la poudre d'oignon séché au Niger, cette étude n'a trouvé aucun élément qui suggère l'existence d'un marché, même limité, pour les produits à base d'oignon et ses sous-produits.

Dans le cas des échalotes, une demande intérieure en échalote déshydratée relativement régulière chez les consommateurs maliens – et à un moindre degré chez leurs homologues en Guinée et en Côte d'Ivoire – suscite des activités de traitement artisanales parmi les cultivateurs d'échalote, en particulier sur le plateau Dogon. Bien que des potentiels existent pour que la transformation puisse jouer un rôle plus important dans le développement de la chaîne de valeurs échalote, on estime actuellement que moins de 10% (soit 14 000 tonnes) de la production totale du Mali sont transformés en échalote séchée et sous-produits connexes, dont seulement un petit pourcentage finit sur les marchés urbains ou est exporté. Les consommateurs sont très sensibles aux prix et à la qualité des produits, qui sont des facteurs potentiellement limitant pour la croissance du marché. La documentation sur le sujet a prouvé que le séchage traditionnel par le soleil, largement utilisé, aussi bien que les méthodes expérimentales utilisant le séchage solaire, créent des produits de basse qualité (Axtell 2002, Adam 1998) qui peuvent causer des risques sanitaires potentiels (Tröger 2007). Les consommateurs d'Afrique occidentale préfèrent les produits frais, et en période de rareté, des produits transformés dans des conditions strictes d'hygiène. Ils sont aussi fortement

sensibles aux prix (Koriko et Torrelli, 2005). Une récente étude de marché évaluant le potentiel d'exportation des échalotes maliennes fraîches et déshydratées dans la sous-région a constaté que les prix élevés inhibent très fortement la demande, en particulier pour l'échalote transformée à valeur ajoutée plus élevée (IICEM, 2008). Ainsi, pour que la demande des consommateurs pour les oignons semi-transformés se développe, des innovations de base sont nécessaires pour améliorer les conditions d'hygiène et la sécurité des produits, tout en abaissant les coûts de transformation.

3.5 CONSERVATION

On estime généralement que les pertes après récolte dues à la détérioration des oignons/échalotes sont approximativement de 30% de la production totale. Bien que ce taux de perte soit considérablement inférieur au taux moyen de 50% de pertes après récolte observé pour les produits horticoles en général, il représente néanmoins une énorme perte de revenus pour les producteurs d'oignon, les commerçants et les autres acteurs de la chaîne de valeurs.

La capacité de conservation de l'oignon/échalote dépend d'un certain nombre de facteurs comprenant le type variété, la teneur en eau, la taille du bulbe, la maturité à la récolte, et les conditions climatiques dans lesquelles l'oignon est stocké. D'abord, les oignons récoltés destinés au stockage doivent être correctement traités après la récolte, ce qui permet à la dormance normale de l'oignon de se développer et assèche également l'oignon pour le protéger contre les organismes pathogènes. Un oignon qui a été traité correctement et prêt pour le stockage est relativement dur, avec un cou sec et rétréci et des écailles externes sèches. Les conditions de stockage idéales pour les oignons sont des températures contrôlées de 0 à 1°C et un taux d'humidité de 60 à 70% (Agblor et Waterer, 2001). La circulation de l'air dans le local de stockage est extrêmement importante pour empêcher l'accumulation de la condensation sur les bulbes.

Conservation traditionnelle d'oignon au Niger (en paillote) Conservation semi moderne d'oignon au Niger (en banco)



À travers l'Afrique de l'Ouest, les producteurs d'oignon/échalote n'ayant pas accès aux équipements de stockage appropriés et craignant des pertes vendent souvent leurs stocks entiers peu après la récolte, en général en avril-mai, quand les prix sont à leur plus bas niveau. D'autres producteurs comptent sur les structures traditionnelles de stockage, comme les greniers, les hangars ouverts et les entrepôts en banco.

En vue de tirer des bénéfices des prix de marché élevés plus tard dans la saison, ces producteurs conservent leurs bulbes pendant 3 à 4 mois. Alors que les structures traditionnelles offrent des niveaux divers de protection contre les éléments, elles offrent peu d'autres avantages tels que la bonne aération, et les pertes dues à la détérioration peuvent être significatives. Des pertes de 70% ne sont pas rares sur une période de stockage de 3-4 mois, selon des producteurs et des organisations de producteurs au Burkina Faso, au Mali et au Niger.

En plus des variétés améliorées et de la meilleure gestion de l'exploitation, les innovations dans les solutions de conservation pourraient jouer un grand rôle pour développer la chaîne de valeurs, en réduisant les pertes après récolte et en augmentant la disponibilité de produits pendant les mois de basse saison quand les prix sont les plus élevés. Malheureusement, les équipements de stockage d'oignon efficaces et accessibles ne sont pas à la disposition de la plupart des producteurs. Une technologie moderne de conservation offrant une aération améliorée et le contrôle précis des conditions de température et d'humidité n'est pas viable dans le contexte régional actuel à cause des coûts élevés des investissements de capitaux et des contraintes liées à l'énergie.

Cependant, une expérimentation en cours avec des installations traditionnelles modifiées – entrepôts en banco, en particulier – commence à donner un certain espoir en aidant à réduire les pertes post-récolte. Ces structures réduisent naturellement la température ambiante, ont des ouvertures de chaque côté qui augmentent l'aération transversale, et sont équipées d'étagère sur lesquelles les oignons sont empilés pour favoriser une plus grande circulation de l'air et pour combattre l'humidité. À son siège régional pour l'Afrique centrale et occidentale à Niamey, l'ICRISAT développe un prototype d'équipement de stockage d'oignon à « aération solaire passive » (voir Annexe 2) qui peut être construit à faible coût en utilisant des matériaux qui sont disponibles localement. Bien que les conditions de diffusion ne soient actuellement pas disponibles, un certain nombre de ces innovations ont réussi à réduire les pertes jusqu'à 10% dans certaines zones, selon des témoignages. Une fois qu'un test rigoureux est effectué et que des solutions peu coûteuses sont validées, ces innovations devraient être promues et rendues accessibles aux producteurs.

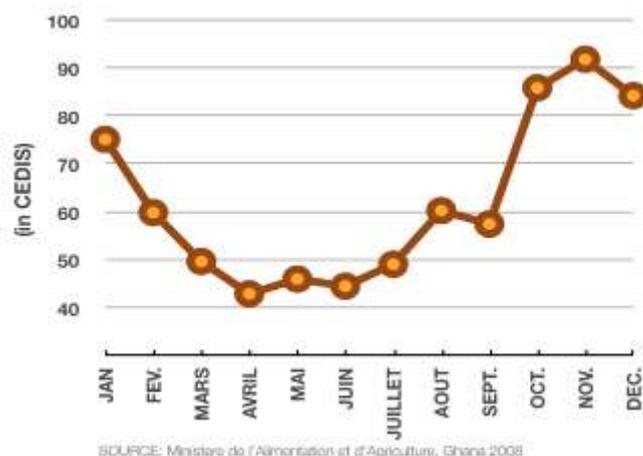
3.6 COMMERCIALISATION

La cartographie des réseaux de distribution est difficile étant donnée la nature semi-formelle des rapports de marché qui dominent le secteur rural africain, et l'incapacité à surveiller les nombreuses transactions isolées et le flux des produits associés, en particulier dans un environnement avec une faible surveillance douanière. Néanmoins, les informations fournies par les producteurs, les commerçants et les autres acteurs intervenant dans la chaîne d'approvisionnement offrent un aperçu utile sur les intérêts individuels qui régissent ces rapports de vente et les structures organisationnelles qui y sont liées. La FIGURE 3.1 montre les principaux canaux de vente pour l'oignon/échalote.

La majorité des producteurs d'oignon/échalote en Afrique de l'Ouest, dont beaucoup vivent près du seuil de pauvreté, sont souvent obligés de vendre tout ou partie de leur production peu de temps après la récolte en avril-mai, à un moment où les marchés locaux sont saturés et les prix sont à leur plus bas niveau. Après une campagne de 6-7 mois, les producteurs sont dans un besoin crucial d'argent afin de régler des dettes accumulées et acheter des semences, des médicaments, et d'autres nécessités domestiques de base. Ceci leur laisse

souvent peu de ressources à investir dans les outils, la technologie d'irrigation, des abris de stockage fabriqués à la main, et d'autres produits qui les aideraient à augmenter leur production et rentabilité à plus long terme. Le manque d'accès aux équipements appropriés de stockage, comme mentionné dans la section précédente, limite davantage les options du producteur. Les facteurs ci-dessus expliquent en partie la forte saisonnalité qui caractérise les prix du marché d'oignon/échalote (voir FIGURE 3.8).

FIGURE 3.8 PRIX DE GROS MOYEN AU GHANA, 2007



Les producteurs individuels s'organisent généralement en groupements villageois qui les aident à obtenir des économies d'échelle, à bénéficier de formation et à accéder au crédit. En tant que membres, ils sont d'accord sur la vente collective de leur production afin de renforcer leur pouvoir de négociation et obtenir de meilleurs prix de leurs acheteurs. Cependant, la capacité de telles organisations villageoises à rapporter à leurs membres les bénéfices escomptés est souvent limitée, et la cohésion des membres est ainsi fragile. Les ventes en marge du groupement sont communes, ce qui mine davantage la crédibilité et l'efficacité de l'organisation.

3.6.1 COMMERCIALISATION INTERIEURE

Habituellement, les collecteurs gèrent l'achat au niveau du village, organisant le transport des points de collecte aux marchés urbains où les grossistes réceptionnent, trient, ensachent et organisent leurs stocks pour la revente locale ou l'exportation. Au Niger, par exemple, les acheteurs du Bénin et du Ghana passent fréquemment par des grossistes ou conduisent de longues négociations directement avec les organisations de producteurs, qui postent généralement des représentants pendant les saisons de vente sur les importants marchés de dépôt. Une fois que la transaction est conclue, les acheteurs organisent des camions de transport pour le ramassage à des points de collecte spécifiques situés dans et autour des villages où les oignons ont été produits.

Les réseaux internes de vente dans la chaîne de valeurs oignon/échalote sont généralement basés sur des liens de famille ou des identités culturelles semblables. Les transactions



sont le plus souvent basées sur la confiance partagée entre les parties, et les contrats écrits contraignants entre acheteurs et vendeurs sont rarement ou jamais utilisés, en partie à cause du manque de mécanismes d'application et de démotivations perçues dans la formalisation des activités. Le manque d'arrangements contractuels formels a souvent comme conséquence des coûts commerciaux implicites plus élevés, puisque les coûts imprévus sont répercutés sur le prix final. L'utilisation du crédit informel est dominante dans un environnement où les marchés de crédit sont sous-développés et la confiance dans les opérations bancaires formelles et la connaissance des conditions d'opérations bancaires sont limitées.

Les sacs utilisés par les producteurs et les commerçants pour transporter les oignons sur les marchés locaux et ceux urbains et plus grands au Burkina Faso et au Niger varient en taille et en type. Les échalotes maliennes, d'autre part, sont vendues sur le marché par kilo dans des sacs en polypropylène de 25 à 40 kg ou des sacs en jute.

3.6.2 VENTE A L'EXPORTATION

Quand les bulbes sont préparés pour l'exportation, ils sont généralement triés et emballés dans de grands sacs en jute qui font en moyenne 120 kg chacun. Il semblerait que les commerçants préfèrent ces sacs aux plus petits qui pourraient être plus appropriés au transport des bulbes d'oignon, car les taxes de transport sont prélevées en fonction du nombre de sacs et non pas en fonction du poids chargé. Les documents exigés pour l'exportation des oignons/échalotes sont généralement les mêmes à travers la sous-région. On demande aux commerçants de fournir une facture pour l'expédition avec un certificat confirmant que l'expédition réunit des conditions phytosanitaires d'importation pour le pays importateur (voir Annexe 5).

Quand un chargement d'oignon (en général 200 à 350 sacs par camion) arrive sur un marché terminal tel que Cotonou ou Accra, les oignons sont exposés à la vente en gros sur le marché. Les principaux marchés de dépôt à Cotonou et Accra sont les marchés de Dantokpa et d'Agbobloshie respectivement. Les distributeurs viennent proposer leurs produits à la revente aux détaillants à la fois en ville et en divers autres points de vente. Les transactions entre commerçants sont basées sur un règlement au comptant et à crédit, le crédit se développant comme mode de règlement à mesure que les marchandises quittent la chaîne d'approvisionnement pour aller vers les consommateurs finaux.

3.6.3 L'INFORMATION SUR LE MARCHÉ

Le manque d'accès des producteurs à une information de marché actualisée contraint considérablement leur capacité à négocier et influencer le prix de vente final.

La plupart des producteurs comptent sur leurs acheteurs réguliers pour leur information sur les prix du marché. Un nombre beaucoup plus restreint obtient l'information par l'intermédiaire des émissions radio et les bulletins hebdomadaires, qui sont de disponibilité limitée. Souvent illettrés, les producteurs sont de plus en plus dépendants des téléphones portables comme moyen relativement peu coûteux, fiable et efficace par lequel ils peuvent accéder à l'information de marché et échanger des informations. L'Afrique est actuellement un marché de téléphonie mobile en croissance rapide, et le taux de pénétration du téléphone portable augmente rapidement, même dans les zones rurales, à travers toute l'Afrique.

Une étude conduite en 2005 montre que les habitants d'Afrique du Sud dépensent 10 à 15% de leur revenu dans les téléphones portables, comparés à 5% dans le monde développé, ce qui suggère que beaucoup d'Africains trouvent les services cellulaires particulièrement précieux (Samuel, 2005). Le marché mobile mondial devrait atteindre 4 milliards d'abonnés d'ici 2010, et on s'attend à ce qu'environ 4/5e de cette expansion vienne des marchés émergents à revenu modeste, bon nombre d'entre eux étant en Afrique (Ruttman, 2007).

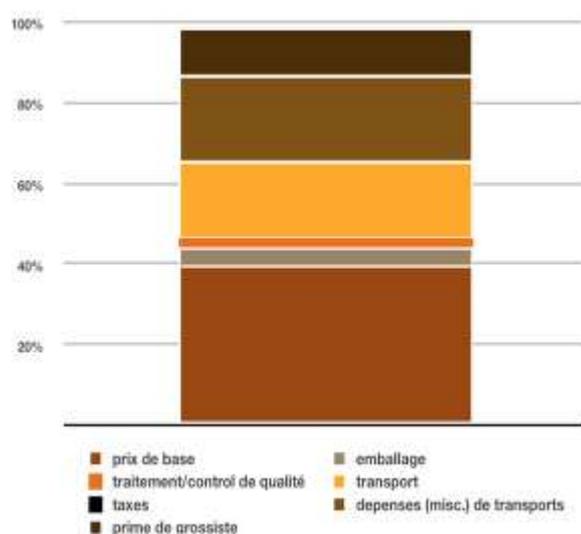
Un certain nombre d'initiatives entre le secteur public et le secteur privé à travers l'Afrique ont ces dernières années cherché à assurer l'expansion des réseaux mobiles et permettre l'accès du producteur à l'information sur les prix, offres et demandes de produits. La plupart de ces initiatives se sont concentrées sur les services SMS, avec des résultats mitigés. Les expériences du Kenya, du Sénégal, de l'Ouganda, du Ghana et d'ailleurs ont prouvé que la messagerie par SMS a un potentiel comme moyen de diffusion de l'information aux producteurs ruraux éloignés, mais les études ont aussi prouvé qu'il y a des limites à sa portée (Nordström et al, 2006 ; Roberts et Kernick, 2006). Ces limites consistent principalement en l'analphabétisme et l'incapacité ou la réticence des producteurs à payer les frais de prestations de service.

3.6.4 FRAIS DE COMMERCIALISATION

Les frais de commercialisation élevés jouent un rôle important dans l'affaiblissement de la chaîne de valeurs en Afrique de l'Ouest. La FIGURE 3.9 montre une analyse approximative des prix de vente en gros liés à une expédition de 250 sacs d'oignon, pesant chacun 120 kg en moyenne, de Koudougou, au Burkina Faso à Abidjan, en Côte d'Ivoire, sur la base d'entretiens avec des groupes de producteurs et de commerçants dans la province du Boulgou au Burkina Faso. Cette analyse montre que le prix d'achat au niveau de l'exploitation agricole, où la plupart de la valeur est créée, représente la plus grande partie (presque 40%) du prix final en gros. Avec des coûts de production estimés à 36 Fcfa/kg (voir Section 3.3), la marge du producteur constitue environ 2/5e du prix bord-champ et environ 1/5e du prix en gros à Abidjan. Pour comparaison, les marges prévues pour les producteurs d'échalote maliens sur le plateau Dogon sont approximativement de 1/3 du prix bord-champ (FAO, 2007). Les marges des commerçants sont approximativement de 15 à 20% du prix en gros tandis que les coûts de transport représentent environ 18%.



FIGURE 3.9 COÛTS D'EXPORTATION, KOUDOUGOU - ABIDJAN

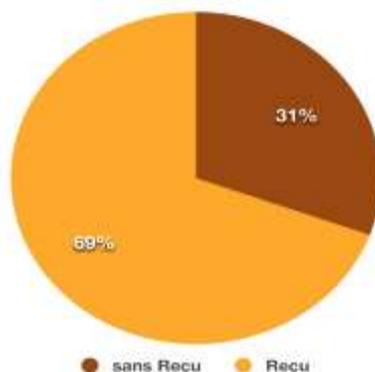


3.6.5 TAXATIONS « OFFICIEUSES »

Des témoignages rapportent également que le poids de la réglementation demeure significatif. Les taxes officielles sur le transport prélevées aux niveaux local, régional et national, s'élèvent à un montant relativement modeste de 8% du prix final de gros, ce qui est presque insignifiant comparé aux coûts de transport. De plus, le racket effectué par de nombreux douaniers et agents des forces de sécurité, qui souvent demandent des pots-de-vein illicites pour compléter leur revenu modeste, est un phénomène à l'ampleur inquiétante à travers la région. L'imposition officielle sous forme de paiements de rançon aux différentes barrières le long de la route renchérit de 20% les prix de vente. Une première analyse menée en 2005, s'intéressant aux coûts des marchés d'exportation à partir du Niger jusqu'aux marchés côtiers comprenant Abidjan, Cotonou et Accra, a conclu aux mêmes résultats. Les coûts de transport et autres dépenses diverses liées au transit représentent pratiquement 1/3 des coûts de vente (Banque Mondiale, 2005).

Les importateurs sur le marché de Dantokpa à Cotonou ont indiqué l'existence de plus de 65 transactions aux postes de douane, de police et autres barrières rencontrées le long des 900 kilomètres de route environ entre Galmi, un marché important de dépôt de la région de Tahoua au Niger, et Cotonou. Cette analyse s'est basée sur un chargement classique de sacs d'oignon de 300 à 120 kg. Environ 31% de ces transactions, se montant à plus de 1,27 million de Fcfa, sont des paiements illicites que les commerçants et les chauffeurs de camion sont obligés de payer aux innombrables points de contrôle routiers et postes frontaliers afin d'évacuer rapidement leurs marchandises vers les marchés (voir FIGURE 3.10). Cette taxation officielle rajoute des coûts commerciaux à la chaîne d'approvisionnement par des frais arbitraires et des retards dans le transport, ce qui a effectivement pour résultat des prix d'achat plus bas pour les producteurs, bord champ ou au niveau des points de collecte, et des prix au détail plus élevés pour les consommateurs sur les marchés terminaux.

FIGURE 3.10 PAIEMENTS LICITE V. ILLICITE



Selon un rapport 2005 de la CEDEAO en collaboration avec l'OCDE, la fréquence des barrières le long de la route entre Lagos et Abidjan est de 1 barrière tous les 14 kilomètres (soit 69 points de contrôle au total) (OCDE, 2005). Un certain nombre d'études ont jusque-là essayé de mesurer et qualifier l'impact des postes de péages, des rackets et des postes de douane inefficaces sur le commerce agricole de la région. Un rapport a estimé que chaque jour perdu en raison des retards dans le transit équivalait à une taxe additionnelle de 0,5%. (Banque Mondiale, 2005). Un rapport plus récent a conclu que le coût pour franchir une frontière en Afrique est équivalent au coût de plus de 1 600 km de transport intérieur ; comparé à l'Europe occidentale, où l'équivalent est de 160 km (Arvis 2004).

Depuis 2005, l'Initiative Gouvernance pour un Transport Routier Amélioré (IRTG), une activité conjointe CEDEAO/UEMOA appuyée par l'USAID et la Banque Mondiale, surveille les incidences de la corruption sur les routes dans la sous-région, se focalisant sur quatre principaux corridors commerciaux – des ports côtiers au Ghana, Togo et Cotonou aux capitales intérieures comme Bamako et Ouagadougou, aussi bien que le corridor reliant les deux capitales intérieures. Depuis 2005, l'IRTG rassemble des données sur les paiements illicites et les retards rapportés par des chauffeurs de camion et publie les résultats dans des rapports réguliers et les médias locaux. Les résultats publiés et couvrant la période de cette étude ont souligné le progrès notable dans quelques pays de la réduction du nombre de points de contrôle et la valeur des paiements illicites effectués (USAID, 2008). Afin de venir à bout des tracasseries routières et réduire le nombre et la fréquence des postes de péages et de points de contrôle en Afrique de l'Ouest, des efforts de sensibilisation des citoyens doivent être faits quant aux coûts de la corruption sur les routes et aux avantages de la bonne gouvernance.

3.7 TRANSPORT

Pour que le développement de la chaîne de valeurs oignon/échalote soit effectif, il doit y avoir des moyens efficaces pour amener le produit du champ au marché, en commençant en premier lieu par un système routier rural fiable. En dépit des investissements continus, l'infrastructure rurale en l'Afrique de l'Ouest, en particulier, demeure excessivement insuffisante (voir Annexe). La grande majorité des États membres de la CEDEAO ne parviennent pas à atteindre les niveaux d'autres pays en voie de développement, tels que l'Inde en 1950, en



termes de kilomètres de routes pour chaque mille kilomètres carrés, ajustés à la densité de population. En raison de l'infrastructure inadéquate, l'assurance et le transport représentent plus de 25% de la valeur des exportations dans un tiers des pays africains en général (FAO 2006).

Tout en ralentissant la circulation des marchandises dans et entre les pays, la faible infrastructure routière de l'Afrique de l'Ouest a également comme conséquence la panne fréquente des camions. La non-mise en application de réglementations sur les limitations du poids en charge conduit également à la détérioration rapide des routes et ponts existants, qui n'ont pas été conçus pour supporter un si large volume de fret. Les facteurs ci-dessus aggravent davantage les risques du marché dans la chaîne d'approvisionnement de l'oignon/échalote, tout en décourageant l'investissement et en augmentant les coûts généraux.

3.8 ENVIRONNEMENT POLITIQUE

Parmi les défis critiques de la politique commerciale auxquels doit faire face la région aujourd'hui, il y a :

1. la négociation du Tarif Extérieur Commun de la CEDEAO (TEC),
2. la négociation d'un Accord de Partenariat Économique (APE), et
3. la mise en application des accords de libre-échange de la CEDEAO et de l'UEMOA.

Alors que presque tous les pays se sont engagés à l'application du TEC, le Nigéria doit finir encore sa période de transition, et un certain nombre de modifications de la structure de l'UEMOA doivent encore être entièrement faites.

La création d'un environnement favorable au commerce sous-régional est cruciale pour l'avenir du développement de la chaîne de valeurs. Dans le cadre de la CEDEAO et de l'UEMOA, l'élimination des tarifs et des barrières non-tarifaires comme moyen d'augmenter le commerce intra-régional est l'un des premiers objectifs que les États Membres espèrent réussir. Cependant, comme mentionné ci-dessus, les droits de douane existants et appliqués aux flux transfrontaliers d'oignon/échalote sont relativement insignifiants une fois comparés à l'impact des coûts élevés de transport.

On ne peut pas s'attendre à ce que les échanges sous-régionaux des oignons/échalotes se développent dans le contexte actuel de décomposition des infrastructures et d'insuffisance de planification infrastructurelle, ayant pour résultat une rareté des investissements du secteur public au niveau régional. En outre, il y a un besoin d'efforts concertés afin de renforcer l'administration douanière et augmenter l'accès des producteurs à la vulgarisation agricole et aux services de recherche et développement. Ces contraintes seront insurmontables sans une politique efficace et une coordination aux niveaux nationaux et sous-régionaux.

4. MARCHES D'APPROVISIONNEMENT - ANALYSE COMPARATIVE

4.1 INTRODUCTION

Cette section offre une analyse comparative des trois plus importants marchés ouest-africains d'approvisionnement en oignon/échalote, dans l'effort d'identifier et d'analyser leurs forces et faiblesses relatives.

4.2 BURKINA FASO

Produit : Oignon

Variétés communes : Violet de Galmi ; Noflaye

Production (2007) : 75 000 tonnes (PAFASP)

Principales zones de production : Sourou, Yatenga, Bam, Sanguié

Superficie de production : Non disponible

Exportations (2007) : Non disponible

Principaux marchés d'exportation : Ghana, Côte d'Ivoire, Togo

Forces : Plus grande proximité et accès direct (frontières partagées) aux marchés de demande clés

Faiblesses : Qualité de produit inférieure ; producteurs peu qualifiés ; capacité faible des organisations de producteurs; rendement faible (20 t/ha) ; campagne unique (janvier - avril)

Résumé : Le Burkina Faso est relativement un nouveau-venu dans la production et l'exportation d'oignon à grande échelle. Bien que des données détaillées et précises ne soient pas disponibles, la production et les exportations du pays vers les marchés côtiers avec lesquels il partage des frontières communes se sont rapidement développées ces dernières années, en partie en raison de l'appui du secteur public qui encourage l'agriculture irriguée. En dépit de l'avantage géographique apparent que le Burkina Faso a par rapport au Niger, avec une plus grande proximité des principaux marchés de consommation de la sous-région, sa production souffre du faible niveau technique des producteurs, de la faible capacité organisationnelle des organisations des producteurs, et des rendements relativement bas. Ces facteurs contribuent aux coûts de production plus élevés comparé au Niger, son principal concurrent.

**FIGURE 4.2 ZONES DE PRODUCTION
D'OIGNON AU BURKINA FASO**



4.3 MALI

FIGURE 4.3 ZONES DE PRODUCTION D'ÉCHALOTE AU MALI

Produit : Échalote

Variétés communes : Mamutu Jaba; N'Galamajan ; Kolobéjaba

Production (2007) : 140 000 tonnes (Banque Mondiale, 2008)

Principales zones de production : Office du Niger, Plateau Dogon

Superficie de production : 1 650 ha (FAO 2008)

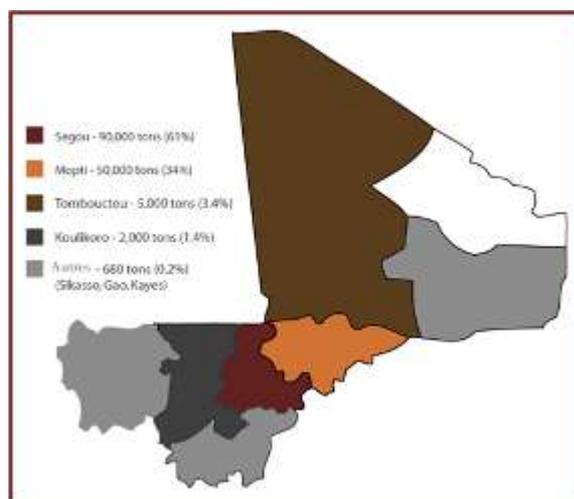
Exportations (2007) : 10 000 à 15 000 t (estimations)

Principaux marchés d'exportation : Côte d'Ivoire, Guinée

Forces : Seul exportateur d'échalote dans la sous-région ; frontière commune avec les principaux marchés de demande ; marché intérieur fort pour les échalotes transformées ; producteurs hautement qualifiés ; potentiel de disponibilité pendant toute l'année

Faiblesses : Demande d'exportation limitée due au manque de connaissance des attentes du consommateur ; rendements moyens faibles (21 t/ha)

Résumé : Le Mali dispose d'un fort avantage concurrentiel en tant que seul producteur d'échalote dans la sous-région. Le pays produit également de l'oignon mais en quantité limitée, dont très peu est exporté. Le Mali a une longue tradition de culture d'échalote et ses cultivateurs tirent bénéfice de la demande intérieure forte en échalotes fraîches et transformées. Bien que la demande d'exportation demeure limitée en partie à cause de la méconnaissance des échalotes par les consommateurs de la sous-région, le potentiel existe néanmoins pour des exportations accrues vers la sous-région. Une production prolongée permettant 1 à 3 récoltes par an sur le plateau Dogon offre également un potentiel d'approvisionnement pendant toute l'année.



4.4 NIGER

**FIGURE 4.4 ZONES DE PRODUCTION
D'OIGNON AU NIGER**

Produit : Oignon

Variétés communes : Violet de Galmi ; Blanc de Galmi ; Blanc de Saumarana

Production (2007) : 447 000 t (ORO/AOC, 2008)

Principales zones de production : Tahoua, Zinder, Agadez, Tilabéri, Dosso, Diffa

Superficie de production : 9 500 ha (FAO, 2008)

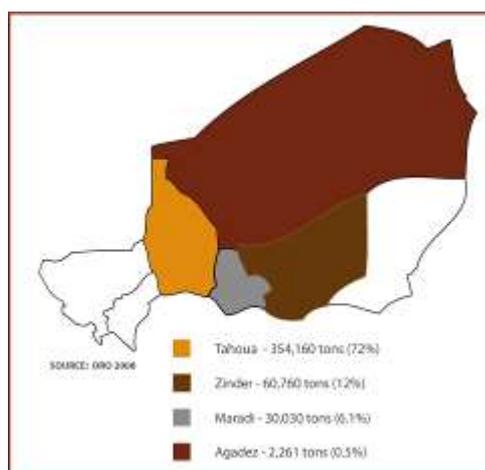
Exportations (2007) : 68 000 t (FAO, 2008)

Principaux marchés d'exportation : Bénin, Ghana, Côte d'Ivoire, Togo, Nigéria

Forces : Longue tradition de culture d'oignon ; producteurs hautement qualifiés ; zones de production géographiquement éparses ; identification forte du label (Violet de Galmi) chez les consommateurs ; ressources en eau facilement accessibles et abondantes ; hauts rendements moyens (35 t/ha)

Faiblesses : Distance des principaux marchés sous-régionaux ; réseaux routiers inexistantes ou en mauvais état ; coûts de transport élevés

Résumé : Après l'uranium, les oignons constituent la deuxième source de revenus d'exportation pour le Niger. Le climat sec du Niger – qui pose normalement des défis incroyables aux producteurs agricoles locaux – offre aux producteurs qui se spécialisent dans la production d'oignon un avantage compétitif distinct par rapport à leurs homologues d'autres pays d'Afrique occidentale. Puisque les oignons prospèrent dans des sols plus secs et à faible humidité, ils se développent abondamment dans les terres cultivables irriguées manuellement qui bordent le fleuve Niger et le long de la région frontalière méridionale du Niger avec le Nigéria. De plus, les producteurs bien formés du Niger obtiennent conséquemment des rendements moyens qui dépassent de loin ceux de leurs homologues de la sous-région et d'ailleurs, ce qui explique en partie pourquoi leurs coûts de production sont aussi considérablement plus bas. Enfin, le Niger tire bénéfice d'une forte reconnaissance de « marque » à travers l'Afrique de l'Ouest pour son Violet de Galmi, qui est largement apprécié chez les consommateurs pour sa saveur succulente et sa haute qualité.



5. PRINCIPAUX CONSTATS ET RECOMMANDATIONS

Après la présentation du contexte et l'analyse de la chaîne de valeurs oignon/échalote en Afrique de l'Ouest, il est possible d'identifier les principaux constats effectués par les acteurs dans la chaîne de valeurs à travers un processus consultatif continu. Un accent particulier sera mis pour faire ressortir les contraintes critiques et les opportunités au développement de la chaîne de valeurs dans les années à venir. Sur cette base, des recommandations seront formulées en ce qui concerne les investissements spécifiques et les activités relatives que le projet ATP, en collaboration avec ses partenaires régionaux, pourrait poursuivre pour répondre efficacement aux contraintes actuelles et tirer partie des opportunités de développement.

Il est à noter que plusieurs des défis auxquels font face les acteurs de la chaîne de valeurs oignon/échalote ne sont nullement spécifiques à la filière. En effet, on rencontre ces mêmes contraintes pour la plupart des filières agricoles en Afrique de l'Ouest, voire dans d'autres pays en voie de développement ; elles sont en grande partie le résultat de décennies de politiques mal définies, de négligence et de sous-investissements. Aussi, vaincre ces contraintes prendra-t-il du temps aussi bien qu'un engagement soutenu de tous les acteurs de la chaîne de valeurs pour travailler ensemble dans un cadre harmonisé vers des objectifs communs. Nous espérons que ce rapport et ses recommandations aideront à informer les acteurs et à donner forme à un tel cadre de travail. Enfin, il est également à noter que vue l'énormité de la tâche actuelle, la liste des recommandations suivantes n'est pas censée être exhaustive, mais représente seulement une suggestion des interventions que le projet ATP pourrait, à court terme et avec des ressources limitées, entreprendre comme efforts afin de créer un impact significatif et durable sur la croissance de la chaîne de valeurs dans la sous-région.

Constat principal 1 - La capacité de stockage insuffisante a comme conséquence des pertes significatives de produits et de revenus tout au long de la chaîne de valeurs. Cela affecte considérablement la capacité des zones de production à répondre à une demande du marché sous-régional pendant toute l'année et à optimiser l'acheminement et les prix des produits. Des innovations en technologies de stockage abordables ont été développées et validées au Niger et ailleurs ces dernières années ; ces innovations ont démontré le vrai potentiel dans la réduction des pertes dues aux détériorations des oignons. Ces technologies de stockage peuvent renforcer les capacités des producteurs, des grossistes, des exportateurs et d'autres acteurs de la chaîne de valeurs à mieux gérer leurs ressources et à synchroniser leurs activités commerciales avec les opportunités de marché. Alors que la technologie appropriée est disponible, son accessibilité demeure une contrainte importante.

Recommandation 1 – Le projet ATP pourrait accepter de jouer un rôle prépondérant en appuyant les producteurs et leurs organisations dans l'amélioration de leurs activités post-récolte. Cela passe par une coordination des efforts régionaux pour promouvoir une adoption à grande échelle des innovations de stockage validées. Ceci pourrait comporter les

étapes suivantes: 1) l'identification et l'évaluation d'innovations testées afin de déterminer leurs forces et faiblesses et l'application optimale de chacune ; 2) le soutien aux efforts de recherche et développement qui se basent sur de nouvelles conceptions de stockage plus rentables et plus facilement vulgarisables ; 3) la collaboration avec les institutions de micro-finance rurales comme YARDA (Niger) et Kafo Jiginew (Mali) et les banques régionales telles que la Banque Régionale de Solidarité (BRS), afin de faciliter le développement de mécanismes de crédit à taux d'intérêt raisonnable ; et 4) la collaboration avec d'autres projets donateurs (ex. PAFASP au Burkina Faso), les ONG et partenaires techniques locaux (ex. SNV au Niger) et d'autres organismes (ex. LWR, ADF) qui déjà sont activement engagés dans la vulgarisation de solutions de stockage. Cette composante d'activités pourrait également inclure le crédit-stockage, sur la base de l'expérience récente de l'Association Nigérienne pour le Développement de Keita.

Constat principal 2 - Les coûts élevés de transport liés à l'état de délabrement de nombreuses infrastructures et à la corruption sont parmi les contraintes les plus importantes à la croissance à court terme des chaînes de valeurs. La corruption routière quasi généralisée, pratiquée aux innombrables points de contrôle et postes frontières le long des principaux couloirs de transport en l'Afrique de l'Ouest, a pour résultat des pertes significatives de valeur. En augmentant les frais de commercialisation, les attitudes de racket des douaniers, des forces de sécurité, et d'autres agents agissent essentiellement comme une taxe « officieuse » additionnelle pour les commerçants. Ces surcoûts, qui peuvent représenter de 15 à 20% du prix de gros, réduisent les marges lorsqu'ils sont répercutés en amont de la chaîne jusqu'au prix bord-champ pour les producteurs, et sont reportées en aval de la chaîne jusqu'au consommateur final qui achète l'oignon à un prix au détail plus élevé. En outre, en ralentissant le trafic et en réduisant la transparence, ces barrières routières augmentent le temps nécessaire pour se rendre sur le marché et créent des perceptions de risques chez les commerçants, ce qui de fait décourage les investissements pour le renforcement de la productivité. La dimension alarmante du problème est bien connue de même que les motivations qui conduisent à de tels comportements par des fonctionnaires du secteur public. Cependant, sans une pression soutenue sur les décideurs politiques aux niveaux nationaux et régionaux, peu d'actions seront prises pour aborder le problème.

Recommandation 2 – En tant que programme régional, ATP est bien placé pour aider les acteurs de la chaîne de valeurs à plaider plus efficacement en faveur de réformes politiques favorables au secteur, et appuyer la CEDEAO et l'UEMOA dans la diffusion et l'application des textes réglementant la libre circulation des produits agricoles dans la sous-région. Un cadre régional de collaboration est déjà en place sous l'initiative Gouvernance pour un Transport Routier Amélioré (IRTG), un programme conjoint CEDEAO/UEMOA soutenu par l'USAID-WATH et la Banque Mondiale. En exploitant l'IRTG et en collaboration étroite avec WATH, le projet ATP pourrait devenir le fer de lance de l'éveil des consciences et des efforts de formation afin de renforcer la capacité des acteurs, y compris les producteurs et les organisations de producteurs, les transporteurs, les commerçants, à s'organiser pour un plaidoyer en faveur de réformes. Les conseils de chargeurs et autre structures travaillant sur le transport seraient des partenaires importants. Cette composante d'activités pourrait également mettre l'accent sur l'aide à encourager le plaidoyer pour la planification infrastructurelle coordonnée aux niveaux étatiques et régionaux.

Constat principal 3 - Le manque d'accès des producteurs aux intrants de qualité et à des prix abordables tels que les semences, les engrais minéraux et organiques, les motopompes, les équipements d'irrigation et d'autres outils qui favorisent la productivité est une autre contrainte majeure que rencontrent les producteurs d'oignon/échalote en Afrique de l'Ouest. Les semences améliorées sont particulièrement critiques parce qu'elle fixe la limite de productivité pour tous les autres facteurs tels que la terre, la main-d'œuvre, les engrais et l'eau. Ainsi, un marché concurrentiel de semences améliorées a le potentiel d'augmenter la compétitivité globale de la chaîne de valeurs. Les matériaux de plantation certifiés, en particulier, qui peuvent offrir des rendements sensiblement plus élevés que les semences tout-venant produites localement, sont en manque au Burkina Faso et au Niger. Le prix du marché des semences certifiées importées de 40 000 à 60 000 Fcfa/kg, reste hors de portée de la plupart des petits exploitants d'oignon. La non-disponibilité et les coûts élevés de ces semences découragent également les producteurs à utiliser des engrais qui contribuent à augmenter les rendements.

Recommandation 3 - Il existe une importante marge d'action pour améliorer l'approvisionnement en intrants agricoles en temps opportun et en qualité et quantité requises par l'octroi de crédit et l'assistance technique aux producteurs, ainsi qu'aux importateurs, aux grossistes, et aux revendeurs qui seront impliqués dans la fourniture et la distribution des intrants. En adoptant une approche basée sur la chaîne de valeurs, le projet ATP devrait veiller à : 1) faciliter les liens dynamiques entre les groupements de producteurs d'une part et les fournisseurs d'intrants (ex. Manoma et Agrimex au Niger, membres d'Agrodia au Burkina Faso), les sociétés d'agrobusiness (ex. Achats Services International au Niger), l'Etat (ex. INERA, INRAN), les centres de recherche au niveau régional (ex. ICRISAT, AVRDC) et les organisations privées (ex. CropLife Afrique Moyen-Orient), qui sont bien placés pour fournir des intrants et des services de qualité, d'autre part ; 2) développer et promouvoir en collaboration avec ICRISAT un système de certification des semences d'oignon et des programmes de formation associés ; et 3) identifier des stratégies pour améliorer l'accès des fournisseurs aux crédits bancaires formels. Par ces efforts, le projet ATP pourrait également favoriser une plate-forme appropriée à partir de laquelle il serait possible de propager les sélections améliorées de Violet de Galmi récemment isolées par l'ICRISAT. En tant que membre de l'Alliance Ouest-Africaine des Semences (West African Seed Alliance/WASA), un rôle majeur pourrait être donné à l'ICRISAT via un appui budgétaire direct pour coordonner les efforts de formation afin de s'assurer que les producteurs de semences suivent les progrès des derniers développements et méthodes de production et de stockage de semences améliorées. Le projet ATP pourrait également envisager de soutenir le programme de production de l'ICRISAT planifié sur trois ans, qui conduira à une nouvelle culture du Violet de Galmi avec un rendement supérieur et une capacité de stockage prolongée.

Constat principal 4 - L'Observatoire Régional de l'Oignon (ORO/AOC) est une organisation relativement efficace qui, avec un soutien approprié, a le potentiel de devenir un vrai catalyseur pour le renforcement de la chaîne de valeurs oignon/échalote dans les années à venir. Depuis sa création il y a 5 ans, l'ORO/AOC a rapidement joué un rôle prépondérant en favorisant le développement sectoriel. Siégeant à Niamey, l'Observatoire s'est activement engagé à promouvoir l'intérêt des acteurs de la chaîne de valeurs sur un certain nombre de fronts comprenant : 1) l'identification et la promotion de l'adoption des normes et standards de qualité au niveau régional ; 2) la conduite de missions de prospection pour évaluer le

potentiel du marché dans la sous-région ; et 3) la promotion et l'amélioration de l'accès des acteurs à la recherche de marché, entre autres activités.

Recommandation 4 – Le projet ATP devrait envisager de développer un partenariat étroit avec ORO/AOC pour la mise en œuvre de toutes les activités d'appui au développement de la chaîne de valeurs au niveau régional. La forte collaboration du projet ATP augmenterait la visibilité et la capacité d'ORO/AOC à interagir et établir sa crédibilité au niveau des acteurs. Cette collaboration pourrait également consister en un appui budgétaire direct à ORO/AOC aux fins de recruter et de former un personnel supplémentaire, couvrant les frais généraux administratifs et l'achat d'équipements de bureau basiques qui augmenteraient la capacité d'ORO/AOC à mener à bien son mandat. Le personnel nouvellement recruté permettrait à ORO/AOC, entre autres choses, de multiplier les adhésions sur le terrain, de faciliter la collecte des données, et de jouer un rôle plus actif dans les activités de formation et de partage des connaissances. De plus, ATP devrait fournir la formation nécessaire pour renforcer la capacité de gestion et d'administration de l'organisation, en plus de sa capacité à devenir un avocat important en faveur de réformes politiques favorables au développement de la chaîne de valeurs.

Constat principal 5 - En dépit des efforts déterminés et des ressources considérables déployés jusqu'ici pour développer des systèmes efficaces d'information sur le marché, les producteurs d'oignon à travers les principales zones de production de la région ont à ce jour seulement un accès limité à l'information de marché actualisée. La pénétration croissante de la téléphonie mobile dans la sous-région offre le meilleur potentiel d'expansion pour l'accès à l'information. Cependant, les services qui se fondent sur les échanges de SMS et les droits d'adhésion relatifs ne sont pas durables car ils ne répondent pas aux besoins spécifiques des petits exploitants agricoles.

Recommandation 5 - Tout en sensibilisant les acteurs et en encourageant l'utilisation des SIM existants (ex. TradeNet/Esoko Networks), le projet ATP devrait essayer d'identifier et développer des mécanismes de diffusion de l'information de marché avec une technologie abordable et à coût réduit, en collaboration avec les principaux partenaires du programme. Une stratégie serait de motiver des groupes de commerçants ciblés à Cotonou (AIHAOB), Accra (Progressive Cooperative Onion Farmers and Traders, Accra Onion Sellers and Importers Cooperative) et Abidjan (Coco-Oignon, COCOVICO) afin de surveiller et agréger efficacement les prix et les entrées commerciales tout au long de l'année, développer et utiliser les mécanismes de diffusion existants, peu coûteux et facilement accessibles pour apporter l'information au plus grand nombre d'acteurs à travers la chaîne d'approvisionnement.

Constat principal 6 - La nature informelle des rapports qui existent à travers la chaîne de valeurs oignon/échalote limite les opportunités de croissance en entravant la transparence et en décourageant les investissements. Les motifs de découragement perçus parmi les commerçants pour formaliser des activités de vente via des contrats commerciaux écrits et pour établir des opérations bancaires les empêche d'atténuer les risques inhérents et de tirer profit d'un commerce de plus grand volume et des efficacités opérationnelles qui s'ensuivent.

Recommandation 6 – ATP pourrait travailler à faciliter les relations commerciales formelles entre les organisations de producteurs bien établies au Burkina Faso, au Mali et au Niger (ex.

ANFO) et des groupes d'acheteurs sur les marchés côtiers, sur la base d'engagements contractuels clairs et transparents. De tels efforts incluraient l'assistance technique afin de s'assurer que toutes les parties comprennent leurs rôles et responsabilités et les mécanismes d'application qui sont disponibles au cas où une des parties n'arriverait pas à honorer ses engagements. En outre, ATP devrait veiller à encourager la participation des institutions bancaires régionales telles qu'Ecobank et BRS pour financer des transactions et faciliter les paiements à l'échelle sous-régionale. Ces efforts seraient menés par les facilitateurs de marché dans chaque pays cibles, recrutés par ATP pour identifier des opportunités, faciliter les transactions et conduire un suivi approprié pour s'assurer que les engagements contractuels sont honorés. En ce qui concerne les échalotes, ATP devra collaborer étroitement avec le projet IICEM au Mali pour explorer les opportunités de développement commercial.

ANNEXE 1 : LISTE DES ACTEURS RENCONTRES

| Nom | Fonction | Organisation | Type d'organisation | Localisation | Contacts |
|---------------------------|--|---|------------------------------|-------------------------|---|
| BURKINA FASO | | | | | |
| Yassia Ouedraogo | Directeur General | Union des Coopératives Agricoles et Maraichères de Burkina (UCOBAM) | Organisation des producteurs | Ouagadougou | Tel: (+226) 50 30 65 27 Cell: (+226)76 66 93 35 ucobam@zcp.bf |
| Yacouba Kanazoe | Charge de Programme Sécurité Alimentaire | Fédération des Professionnels Agricoles de Burkina (FEPAB) | Organisation des producteurs | Ouagadougou | Tel: (+226) 50 30 43 88 Cell: (+226) 70 26 81 92 |
| Dramane Bazie | Secrétaire Générale | Banque régionale de solidarité filiale de Burkina (BRS) | Institution Financière | Ouagadougou | Tel: +226 50 49 60 10 Cell: +226 78 81 07 79 dramanebazie@hotmail.com |
| LANKOANDE Timbeni | Charge de programme sécurité Alimentaire | Banque Régionale de Solidarité filiale de Burkina (BRS) | Institution Financière | Ouagadougou | Tel : +226 50 49 60 40 Cell : 70 26 76 52 tlankoande@yahoo.fr |
| SERME Lydie | Responsable du Marketing et commerce | Banque Régionale de Solidarité filiale de Burkina (BRS) | Institution Financière | Ouagadougou | Tel : +226 50 49 60 42 Cell : 70 43 15 95 iserm@groupebrs.com |
| Zoma Damibe | Présidente | Association des exportateurs de la filière oignon de Burkina (Ouagadougou) | Commerçante exportatrice | XXX Market, Ouagadougou | Cell: +226 76 47 12 65 carbele@yahoo.fr |
| Théophile Sawadogo | Président | FUGCOM/BAM (Fédération des Unions des groupements et coopératives maraichères de BAM) | Organisation des producteurs | Kongoussi | Tel: +226 70 14 73 90 sawtheophile@yahoo.fr |
| Sankara Noufou | Président | Union Régionale des Coopératives Maraichères et Agricole de Yatenga (URCOMAYA) | Organisation des producteurs | Yako | Tel: +226 70 39 02 45 |
| Elhadji Mamoudu Ouedraogo | Président | Union régionale des coopératives maraichères et agricoles de Yatenga (URCOMAYA) | Organisation des producteurs | Ouahigouya | BP : 69 Tel: +226 76 62 62 88 |

| Nom | Fonction | Organisation | Type d'organisation | Localisation | Contacts |
|------------------|---|---|------------------------------|--------------|--|
| Amadou KABORE | Président | Union des Producteurs Maraichères de la Vallée de Sourou (UPROMA-Sourou) | Organisation des producteurs | Sourou | Tel: +226 70 43 19 80 |
| Sagnon Seydou | Chef de CRREA, Nord-Est | Institut de l'environnement et de recherches agricoles (INERA) | Centre de Recherche | Tougan | Cell: +226 70 25 34 18 sagnon_seydou@hotmail.com |
| Bado Bernadin P. | Président | Union Provençale des Producteurs des Fruits et Légumes de Sangliers | Organisation des producteurs | Reo | Tel: +226 78 87 36 84 |
| Yacouba Kanazoe | Charge de Programme, Sécurité Alimentaire | Fédération des Professionnels agricoles de Burkina FEPAB | ONG | Ouagadougou | Tel : +226 76 26 81 92 |
| Jean Luc Zampou | Secrétaire permanent | AGRODIA (Association des Grossistes et Détaillants des Intrants Agricoles) Burkina Faso | Association | Ouagadougou | Tel: +226 70 43 71 01 ; 50 31 74 41 ou 70 20 34 76 agrodiabf@yahoo.fr ou aphyto@fasonet.bf |
| Yamego Madeleine | Présidente | Association des exportateurs d'oignon de Burkina marche Zakin section 2 Burkiende (koudougou) | Exportateurs d'oignon | Koudougou | Tel : (+226) 70 30 18 24 ou 70 23 26 76 buroexpress@yahoo.fr |

NIGER

| | | | | | |
|---------------------|---------------------------|---|------------------------------|--------|--|
| Sahidou Abdoussalam | Senior Scientific Officer | International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics (ICRISAT) | Institut de Recherche | Niamey | Tel: +227 72 26 26 Cell: +227 49 11 32 s.abdoussalam@cgiar.org |
| Prof. Dov Pastenark | Senior Scientific Officer | International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics (ICRISAT) | Institut de Recherche | Niamey | Tel: +227 72 26 26 Cell: +227 49 11 32 d.pasternak@cgiar.org |
| Boureima Wankoye | Directeur Générale | Achats Service International S.A. (ASI) | Producteur/exportateur | Niamey | Tel: +227 74 14 22 asi@intnet.ne |
| Moustapha Kadri* | Secrétaire général | Association Nationale de la filière Oignon (ANFO) | Organisation des producteurs | Niamey | Cell : (+227) 96 97 28 85 Fax : 20 74 04 65 nigeroignon@yahoo.fr |
| Moustapha Kadri* | Président | ORO (Observatoire Régional de la filière Oignon) de l'Afrique de l'Ouest et du Centre | Association des exportateurs | Niamey | Tel : (+227) 96 97 19 39 cell : (+227) 96 97 28 85 oroaoc@yahoo.fr |

| Nom | Fonction | Organisation | Type d'organisation | Localisation | Contacts |
|------------------------|--|--|----------------------------|---------------------|--|
| Chegou Mama * | Directeur de la Promotion des filières et de Qualité | Ministère du Développement Agricole | Service Technique | Niamey | chegouma@yahoo.fr |
| Aboubacar Kourna | Directeur National de l'Agriculture | Ministère du Développement Agricole | Service Technique | Niamey | |
| Cheferou Mahatan | Président du Conseil d'Administration | MANOMA S.A | Fournisseur d'intrants | Niamey | BP. 2253 Niamey (Niger) Tel/Fax : (227) 20 75 23 55 Cell: (+227) 96 87 43 65 manomasa@intnet.ne |
| Adamou Hamadou | Directeur des Operations | Banque Régionale de Solidarité (BRS) - Niger | Institution financiere | Niamey | (+227) 20 73 95 48(+227) 96 26 72 52 Adamou_h@yahoo.fr |
| Mme Timi Rabi Adji | Directrice du partenariat et du Développement | Banque Régionale de Solidarité (BRS) - Niger | Institution financiere | Niamey | Tel : (227) 20 73 95 48 Etimi6519@yahoo.fr |
| VENANT Barampanze | Country Program Manager | US African Development Foundation | Institution de Subvention | Niamey | Tel : 227- 20 -75-5383 Usadf-nir@intnet.ne Web : WWW.usadf.gov |
| Wilbur G. Thomas, Ph.D | USAID Mission Director (Ret.) | US African Development Foundation | Institution de Subvention | Niamey | Tel: (918) 830-5731 Wgthomas55@hotmail.com |
| MAHAMADOU GANDAH, Ph.D | Directeur Scientifique | INRAN (Institut National de Recherche Agronomique du Niger) | Institut de Recherche | Niamey | Tel : +227 96 89 62 51 ou (+227) 21 79 02 03 Madou40@yahoo.com |
| ILLYA MIKO | Coordinateur unité semencière | INRAN (Institut National de Recherche Agronomique du Niger) | Institut de Recherche | Niamey | (227) 96 96 12 26 ou (227) 94 98 73 11 illya@refer.ne ou i_mikofr@yahoo.fr |
| Mme Boukari Habsatou | Agronome sélectionneur Spécialiste en culture maraîchère | INRAN (Institut National de Recherche Agronomique du Niger) | Institut de Recherche | Niamey | Tel : (00227) 96 98 18 51 ou 21 88 16 23 bhamsatou@yahoo.fr |
| Idrissa Bagnou * | Président | FCMN-Niya (Fédération des Coopératives maraîchères du Niger) | Fédération | Niamey | |
| Illiassou BAKO | Directeur de la normalisation, de la qualité et de la métrologie | Ministère du Commerce de l'Industrie et de la Normalisation | Service Technique | Niamey | Tel : (00227) 96 16 82 11 ou (00227) 20 73 69 50 Fax : (00227) 20 73 21 50 Bako142002@yahoo.fr |

| Nom | Fonction | Organisation | Type d'organisation | Localisation | Contacts |
|--------------------------|---|---|-----------------------|--------------|---|
| Ousseini Mamane TOUANI | Directeur | CNUT (Conseil Nigérien des Utilisateurs des Transports Publics) | Les Transporteurs | Niamey | Tel : (227) 20 73 32 11 ou (227) 96 49 33 67 Mtouani_cep@yahoo.fr |
| Boubacar SAMNA * | | Coopérative des vendeurs d'oignon du marché de Katakou | Vendeur d'oignon | Niamey | |
| Mamadou Bachir SARR | Conseiller en développement économique | SNV (Netherlands Development Organisation) Taoua | ONG | Taoua | Tel : (+227) 96 40 37 09 msarr@snvworld.org |
| Mme Rakia ALL Gazilbo | Conseillère en développement économique | SNV (Netherlands Development Organisation) Taoua | ONG | Taoua | Tel ; (+227) 96 26 12 05 grakiatou@snvworld.org |
| Moussa Dari * | Président | Coopérative Aminci (Comptoir commercial) | Coopérative | Tsernaoua | Tel : (+227) 96 52 73 55 |
| Boueye NAENO Moustapha * | Responsable du développement commercial | YARDA TARKA MAGGIA | Institution de crédit | Taoua | Tel : (00227) 96 29 49 94 moustoneino@yahoo.fr |

BENIN

| | | | | | |
|--------------------------------|--|--|----------------------------|---------|--|
| Dr Ir ASSOGBA Komlan Françoise | Chef sous programme culture maraîchère | Institut National des Recherches agricoles du Benin | Centre de Recherche | Cotonou | Tel ; (229) 95 05 41 05 Fakvine60@yahoo.fr |
| Adjgnon Pascal | Secrétaire General | AIOB (Association des Importateurs d'Oignon du Bénin) marche Dantopkpa | Importateurs | Cotonou | Tel : (229) 97 48 91 60 |
| MONTCHO AGBASSA | Chef de Service suivi et de l'exécution des projets et du recouvrement | BRS (Banque Régionale de Solidarité) Benin | Institution de Financement | Cotonou | Tel : (229) 21 31 80 15 ou (229) 97 07 76 18 |
| ADIHOUS Kossi | Directeur technique Adjoint | CNCB (Conseil National des Chargeurs du Benin) | Transporteurs | Cotonou | Tel : (00229) 21 31 59 47 ou (00229) 97 60 69 38 Adihou2006@yahoo.fr |
| Dominique Akoloude AFOMASSE | Technologue post-récolte (Assistant S.G) | Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la pêche | Service Technique | Cotonou | Tel : (00229) 21 30 04 10 ou 90 03 38 90 ou 95 79 75 55 |
| AMOUSSOU A. Richard | Assistant secrétaire général | Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la pêche | Service Technique | Cotonou | Tel : (00229) 90 01 96 37 richaamouss@yahoo.fr |

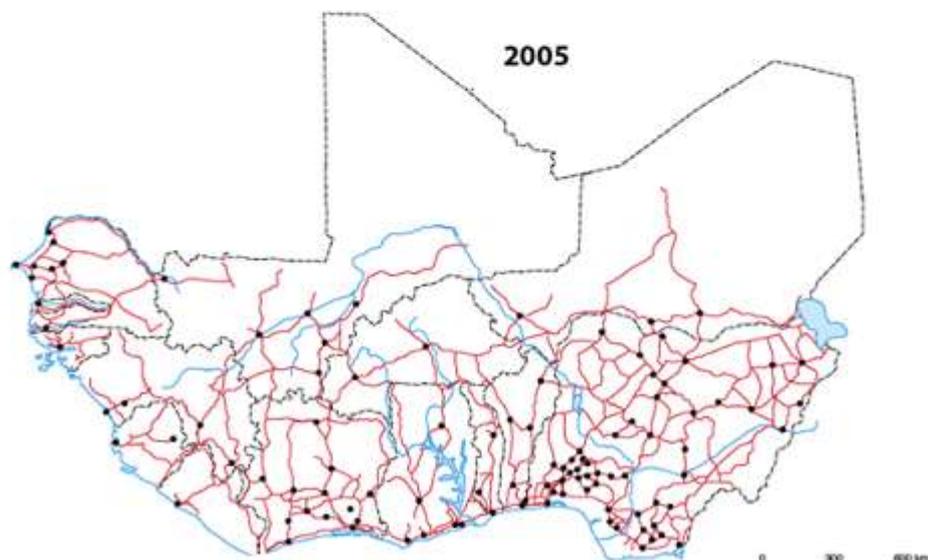
| Nom | Fonction | Organisation | Type d'organisation | Localisation | Contacts |
|------------------------|------------------------------------|--|--|--------------|--|
| Youssef ALAMON | Directeur | Direction de la Promotion de la Qualité et conditionnement des Produits Agricoles | Service Technique | Cotonou | |
| Mme YEDOMON Thilomene | Assistante du directeur | Direction de la Promotion de la Qualité et conditionnement des Produits Agricoles | Service Technique | Cotonou | Tel : (00229) 21 31 22 89 dpqc@intnet.bj |
| HOUSSOU Pascal B.H. | | Ministère de l'Industrie et du Commerce ; Direction de la Promotion du commerce extérieur | Direction Générale du Commerce extérieur | Cotonou | Tel : (00229) 21 03 63 09 ou (+229) 90 94 07 26 |
| Jules H. AHOUANTCHE DE | Spécialiste en Gestion des projets | Ministère de l'Industrie et du Commerce | Direction Générale du Commerce extérieur | Cotonou | Tel : (+229) 21 30 70 26 ou (+229) 90 09 48 09 hinnoutondji@yahoo.fr |
| KADIRI Ousmane | Chef service formation | Réseau de Chambre d'Agriculture du Benin | Chambre Nationale d'Agriculture | Cotonou | Tel : (00229) 21 33 72 88 ou (00229) 90 91 62 39 kadiriousmane@yahoo.fr |

GHANA

| | | | | | |
|---------------------------|---|---|--------------|-------|--|
| Ibrahima Abdourahamane * | Président | Progressive Cooperative Onion Farmers and Traders | Coopérative | Accra | Tel: 0244 15 23 13 |
| Dr Siegfried Koffi Debrah | Country Representative/ Program Leader | IFDC/MISTOWA (An International Center for Soil Fertility and Agriculture Development) | Institution | Accra | Tel : +223(0) 21 780 830 ou +223 (0) 244 214 489 kdebrah@ifdc.org |
| Joel Mafoya Dossoumon | Web Editor | IFDC/MISTOWA (An International Center for Soil Fertility and Agriculture Development) | Institution | Accra | Tel : +223 (0) 143 045 589 jdossoumon@ifdc.org |
| Elhadji Karim Moussa* | Vice président ORO | Accra Onions Sellers and Importers Cooperative | Importateurs | Accra | Tel ; 244 691 940 |
| Haruna Ageshecka | Secrétaire General | Ghana Agriculture Producers & Traders Organization (GAPTO) | ONG | Accra | Tel : 021-672357 ou 0244-379268 gaptosheka@yahoo.com gapto@4u.com.gh Website : WWW.gapto.org |

| Nom | Fonction | Organisation | Type d'organisation | Localisation | Contacts |
|----------------|--------------------|--|----------------------------|---------------------|--|
| AUTRES | | | | | |
| Wayne Mininger | Executive Director | U.S. National Onion Association | Trade Association | Greeley, CO | Tel: 970-353-5895 wmininger@onions-usa.org |
| Auke Heins | | AGF Promotie Nederland / Holland Produce Promotion | Trade Association | Zoetermeer, Holland | Tel: 0031 79 - 347 08 08 Mob: 0031 6 - 10 959 222 E-mail: a.heins@agfnp.nl |
| Ed Slagboom | | Productschap Tuinbouw | Producer/Exporter | Holland | Tel: 079 347 06 52 E.Slagboom@tuinbouw.nl www.tuinbouw.nl |

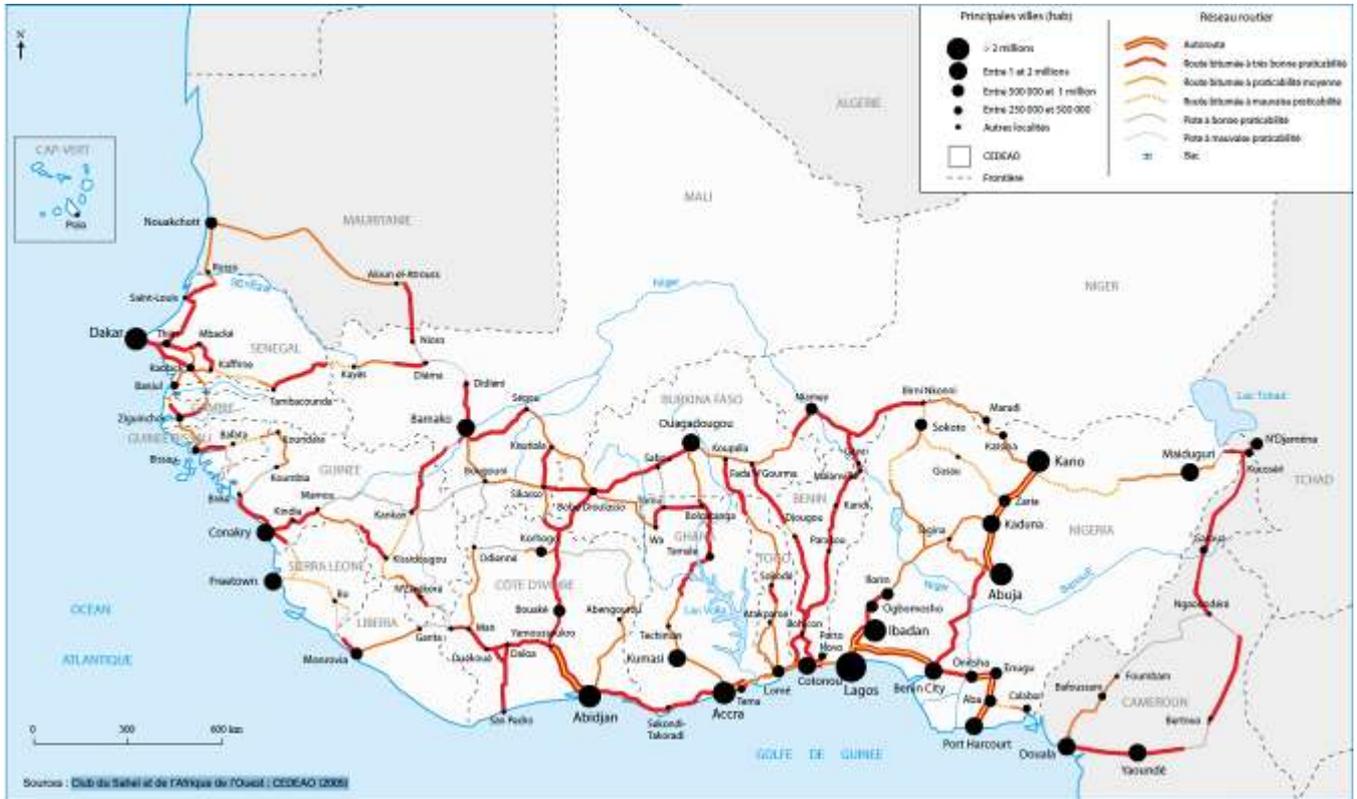
ANNEXE 2 : DEVELOPPEMENT DU PRINCIPAL RESEAU ROUTIER DANS LA REGION CEDEAO



- Route réhabilitée ou pavée
- Villes avec une population dépassant 100.000

SOURCE: Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest/OECD CEDEAO 2005

ANNEXE 3 : PRATICABILITE DE QUELQUES AXES ROUTIERS EN AFRIQUE DE L'OUEST (2005)



ANNEXE 4 : PRODUCTION

PRODUCTION GLOBALE ET EXPORTATION DES OIGNONS SECS ET OIGNONS VERTS, 2005

| | Quantité produite (tonnes) | Quantité exportée (tonnes) |
|--------------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Oignons secs | 60 795 092 | 4 868 797 |
| Oignons verts (y compris. échalotes) | 3 428 476 | 522 033 |

PART DE PRODUCTION D'OIGNON PAR REGION, 2007

| | Quantité produite (tonnes) | % du total |
|-----------|----------------------------|------------|
| Asie | 43 876 548 | 64,464 |
| Amériques | 9 498 323 | 13,955 |
| Europe | 8 486 466 | 12,468 |
| Afrique | 5 572 055 | 8,187 |
| Océanie | 630 070 | 0,926 |
| | 68 063 462 | |

| | Valeur exportée en 2006, en milliers de US\$ | Quantité exportée en 2006 | Unité | Valeur de l'unité (US\$/unité) | Croissance annuelle en valeur entre 2002-2006, % | Croissance annuelle en quantité entre 2002-2006, % | Croissance annuelle en valeur entre 2005-2006, % | Part dans les exportations mondiales, % |
|---------------------|--|---------------------------|--------|--------------------------------|--|--|--|---|
| Estimation Mondiale | 1 721 429 | 4 832 980 | Tonnes | 356 | 11 | -1 | 19 | 100 |
| Pays Bas | 308 051 | 913 673 | Tonnes | 337 | 10 | 7 | 42 | 18 |
| Mexique | 230 042 | 295 852 | Tonnes | 778 | 11 | -26 | -19 | 13 |
| USA | 171 347 | 326 015 | Tonnes | 526 | 11 | 1 | 18 | 10 |
| Chine | 153 747 | 569 498 | Tonnes | 270 | 32 | 20 | 31 | 9 |
| Espagne | 116 143 | 266 642 | Tonnes | 436 | 6 | -2 | 38 | 7 |
| Inde | 96 647 | 444 564 | Tonnes | 217 | 20 | 11 | 51 | 6 |
| France | 62 549 | 73 407 | Tonnes | 852 | 12 | -1 | 39 | 4 |
| Argentine | 55 776 | 246 221 | Tonnes | 227 | 13 | 7 | 14 | 3 |

| | Valeur exportée en 2006, en milliers de US\$ | Quantité exportée en 2006 | Unité | Valeur de l'unité (US\$/unité) | Croissance annuelle en valeur entre 2002-2006, % | Croissance annuelle en quantité entre 2002-2006, % | Croissance annuelle en valeur entre 2005-2006, % | Part dans les exportations mondiales, % |
|---------|---|----------------------------------|--------------|---------------------------------------|---|---|---|--|
| Pologne | 49 415 | 165 474 | Tonnes | 299 | 26 | 11 | 33 | 3 |

PRODUCTION D'OIGNONS, 1977-2007

| | 1977 | 1979 | 1981 | 1983 | 1985 | 1987 | 1989 | 1991 | 1993 | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 | 2003 | 2005 | 2007 |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Nigeria | 400000 | 400000 | 400000 | 400000 | 400000 | 500000 | 500000 | 500000 | 500000 | 500000 | 567000 | 596000 | 600000 | 615000 | 615500 | 618000 |
| Niger | 62700 | 104286 | 110000 | 116000 | 44000 | 66000 | 123544 | 169011 | 149700 | 185700 | 181100 | 225971 | 271218 | 359200 | 322000 | 330000 |
| Sénégal | 26000 | 28000 | 30000 | 30000 | 31000 | 32000 | 35095 | 38002 | 45160 | 31360 | 73000 | 89550 | 91696 | 46800 | 45000 | 65000 |
| Ghana | 20000 | 21000 | 22000 | 26000 | 27500 | 28000 | 28000 | 28000 | 28000 | 29510 | 35400 | 38500 | 38500 | 38500 | 38500 | 43000 |
| Mali | 3300 | 3800 | 4700 | 6000 | 6000 | 6000 | 20000 | 84000 | 20000 | 49918 | 45000 | 25690 | 30169 | 24945 | 34889 | 35000 |
| Benin | 4000 | 5000 | 5000 | 5700 | 7014 | 6321 | 7000 | 7300 | 7500 | 3028 | 8945 | 11665 | 17094 | 17987 | 14098 | 21500 |

ANNEXE 5 : RESULTATS DE L'EVALUATION SOUS-REGIONALE

COMPTE-RENDU DE L'ATELIER DE VALIDATION DES RESULTATS DE L'EVALUATION SOUS-REGIONALE DE LA CHAÎNE DE VALEURS OIGNON/ECHALOTE

Hôtel ERATA, Accra (Ghana)

11 au 13 novembre 2008

I- INTRODUCTION

Du 11 au 13 décembre 2008 s'est tenu à l'hôtel ERATA à Accra au Ghana, l'atelier de validation de l'évaluation de la chaîne de valeurs oignon/ échalote. Après la session d'ouverture de l'atelier, les 25 participants, représentant les principaux acteurs régionaux impliqués dans la chaîne de valeurs oignon/échalote se sont retrouvés pour travailler sur le résultat de l'évaluation sous-régionale de la dite chaîne.

La facilitation a été assurée par Alseny Soumah et Stephen d'Alessandro, avec l'appui de toute l'équipe ATP.

Durant l'atelier, les facilitateurs ont utilisé plusieurs techniques pour atteindre les objectifs, notamment les exposés/débats, questions/réponses, les travaux de sous-groupes, les brainstormings, l'utilisation de cartes à idées, le vote des priorités avec l'utilisation des autocollants de couleurs différentes.

La démarche a porté sur le partage des résultats de l'évaluation effectuée par ATP, la confrontation des points de vue et le recueil des recommandations des acteurs de la chaîne de valeurs oignon/échalote.

II- RESULTATS OBTENUS

Les éléments notés dans cette partie issue de l'atelier dans le langage des participants.

a)- Validation de la carte de la chaîne de valeurs

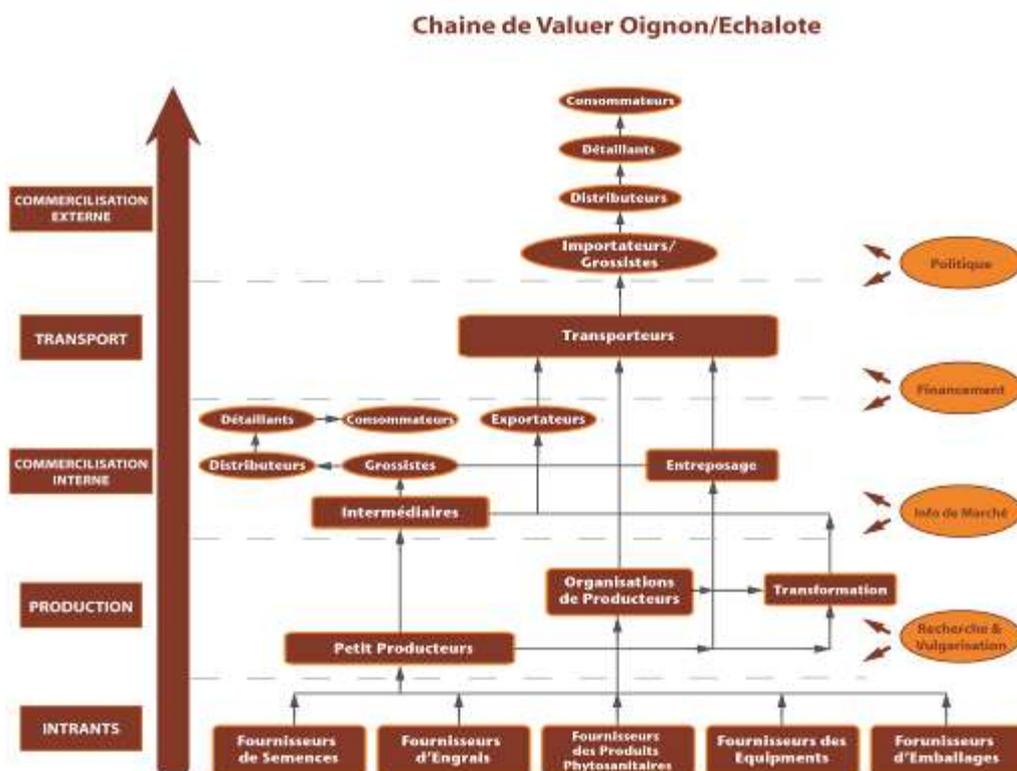
Lors de la validation de la carte de la chaîne de valeurs oignon/échalote, les participants ont identifié les acteurs suivants :

- Les producteurs ; les transporteurs ; les commerçants (grossistes, demi grossistes, détaillants, exportateurs) ;
- Les groupements associatifs ; les fournisseurs d'intrants, les partenaires techniques, les intermédiaires entre les producteurs et acheteurs, les consommateurs, les États, les organisations inter États, les ONG, les associations de développement privées ;

Suite à la présentation et au débat, les participants ont énuméré les points suivants à améliorer dans la carte de la chaîne de valeurs oignon/échalote :

- Les ONG et les bailleurs de fond doivent être placés à côté de la chaîne ;
- Il y a des maillons qui sont occultés ;
- Vous avez travaillé sur les acteurs et non les opérations ;
- Mettre l'accent sur les banques au niveau des producteurs, commerçants, exportateurs et transporteurs ;
- Ajouter les intermédiaires ;
- Ajouter les partenaires techniques dans la chaîne ;
- Mettre l'État, la CEDEAO, l'UEMOA et la Recherche sur tout le long de la chaîne

Après amendement, la carte de la chaîne valeurs oignon/échalote suivante a été retenue :



Dans les données quantitatives :

- Ajouter dans les zones de production du Niger les zones de Tillabéry, Dosso et Diffa qui couvrent 5 % de la production nationale d'oignon au Niger ;
- En 2007/2008, le Burkina Faso a produit 75 000 tonnes d'oignon (PAFASP).

b)- Résultat des travaux de sous-groupes par maillon de la chaîne de valeurs oignon/échalote

b1- Production

| Contraintes | Opportunités | Actions |
|---|---|--|
| <p>Problème des intrants ; Durée de production courte ; Qualité du sol ; Ennemis et maladies de la culture au moment de la production ; Qualité des engrais ; Problème de semence ; Manque de crédits ; Problème d'irrigation ; Concurrence déloyale de l'oignon Européen ; Insuffisance/faiblesse de l'utilisation des intrants de bonne qualité ; Non-maîtrise des techniques de production ; Semences (manque de qualité, non certifiées, manque de multiplication, absence du système semencier régional, auto production non assistée, absence de suivi, connaissance insuffisante sur l'impact d'utilisation des semences améliorées) ; Manque de crédit de campagne, manque de matériels et de financement adapté.</p> | <p>Suppression des subventions des produits agricoles européens ; Terre adaptée à la production ; Accroissement de la demande ; Longue tradition de maîtrise de production d'oignon ; Engouement des bailleurs de fonds à soutenir la valeur de production ; Disponibilité des technologies capables de doubler la production ; Disponibilité des terres et des conditions climatiques favorables ; Expertise des OP Disponibilité des résultats de la recherche.</p> | <p>Accompagner la recherche et les structures spécialisées dans les systèmes de production et de vulgarisation et diffusion de semences de qualité ; Améliorer l'accès au crédit adapté à la production et la commercialisation ; Renforcement des capacités des organisations (structuration et fonctionnement, production dans les normes de qualité) ; Renforcement des services de vulgarisation de production des normes de qualité ; Développer des variétés de longue vie en conservation Formation en bonne technique de production ; Accès aux technologies et équipements d'irrigation ; Aménagement des zones de production ; Mise en place d'un système de financement adapté.</p> |

b2-Au niveau du stockage

| Contraintes | Opportunités | Actions |
|---|--|---|
| <p>Non respect du protocole cultural de l'oignon de garde (choix de la variété, qualité de la semence, bonne conduite de l'irrigation et de la fertilisation, technique de récolte) ; Coût élevé des infrastructures de conservation (abri traditionnel, amélioré et moderne) ; Modélisation des structures de conservation ; Insuffisance de magasins ; Non-maîtrise des techniques de production de qualité (excédent</p> | <p>A travers la recherche il y a la possibilité de concession des technologies abordables ; Possibilité d'améliorer la capacité de stockage des variétés d'oignons ; Existence des sources de financement des technologies de conservation ; Variation des prix durant la saison ; Importance des surplus commerciaux ; Condition climatique favorable à la conservation ;</p> | <p>Formation des producteurs aux techniques des récoltes dans la perspective de conservation ; Développer des technologies de conservation efficaces et abordables pour les producteurs ; Vulgariser des prototypes de magasin certifiés en vue du warrantage ; Appui des structures de conservation existantes dans la gestion des magasins ; Appui de la Recherche à l'amélioration des structures de</p> |

| Contraintes | Opportunités | Actions |
|---|---|--|
| <p>d'engrais, de pesticides et d'eau) ;</p> <p>Non-maîtrise des conditions climatiques ;</p> <p>Non-maîtrise du système de stockage ;</p> <p>Mauvaise qualité des oignons à conserver ;</p> <p>Faible diffusion des technologies éprouvées de conservation aux producteurs ;</p> <p>Coût élevé de certains moyens de conservation (magasin en banco) ;</p> <p>Pertes très élevées dans certaines techniques de conservation (grenier en paille) ;</p> <p>Insuffisance des techniques éprouvées/certifiées de conservation ;</p> <p>Absence de crédit-stockage (warrantage) aux producteurs.</p> | <p>Produit financier disponible (warrantage, tierce détention) ;</p> <p>Possibilité de régulation et augmentation des acteurs ;</p> <p>Existence du marché sous régional (libre circulation des biens et services) ;</p> <p>Possibilité de construire des magasins modernes de conservation à faible coût ;</p> <p>Possibilité d'adapter et vulgariser le magasin type Reseda ;</p> <p>Possibilité d'améliorer le « roudou », magasin traditionnel (au Niger) ;</p> <p>Expérimenter le stockage dans les sacs filets.</p> | <p>conservation (structures existantes ou nouvelles) ;</p> <p>Financement des stocks (garantie, crédit de campagne etc.) ;</p> <p>Vulgariser les magasins modernes de conservation ;</p> <p>Appuyer les producteurs pour les magasins de stockage par warrantage pour faciliter la vente échelonnée dans le temps et l'espace ;</p> <p>Doter les commerçants importateurs des magasins de stockage pour faire face aux conditions du marché.</p> |

b3- Au niveau de la transformation

| Contraintes | Opportunités | Actions |
|---|--|---|
| <p>Manque de vulgarisation des techniques de transformation ;</p> <p>Pas de demande ;</p> <p>Coût élevé des séchoirs</p> <p>Problème de certification ;</p> <p>Problème d'emballage ;</p> <p>Problème de transport.</p> | <p>Existence de la société Nestlé qui fait la transformation de Maggi oignon ;</p> <p>Existence des variétés conservables au niveau de la Recherche ;</p> <p>Méthode de récupération et de valorisation des oignons.</p> | <p>Acquisition des technologies ;</p> <p>Avoir un programme de marketing (échantillon dans les foires, journaux, télévision publique, etc.) ;</p> <p>Vulgarisation des séchoirs solaires.</p> |

b4- Au niveau de la commercialisation

| Contraintes | Opportunités | Actions |
|---|--|--|
| <p>Marché non organisé *(problème de métrologie, absence de concertation entre les acteurs, absence de gestion de l'offre au niveau national et régional, désengagement de l'État dans la régulation du prix, absence de transparence interne, spéculation,...) ;</p> <p>*Absence de norme (emballage non adapté, absence de centrale d'achat)</p> <p>Absence de contrats commerciaux ;</p> <p>Problème de transport ;</p> <p>Problème de surtaxe ;</p> <p>Protectionnisme sous régional ;</p> <p>Problème de financement ;</p> | <p>Existence d'un marché de plus de 250 millions de personnes ;</p> <p>Existence des produits ;</p> <p>Existence des textes réglementaires favorables ;</p> <p>Potentiel de production ;</p> <p>Début de professionnalisation des acteurs de la filière ;</p> <p>Présence des partenaires techniques et financiers ;</p> <p>Existence du produit et du marché intra-régional ;</p> | <p>Appui au fonctionnement du SIM/ORO/AOC et ANFO ;</p> <p>Appui au plaidoyer, à l'harmonisation et au respect des accords intra-régionaux ;</p> <p>Organisation et régulation du marché d'oignon en Afrique de l'Ouest ;</p> <p>Renforcement de l'information et de la communication auprès des acteurs de la chaîne de</p> |

| | | |
|---|--|--|
| <p>Faiblesse des organisations des producteurs, commerçants et transporteurs ; Surabondance de l'offre à la période des récoltes (mars, avril, mai) ; Manque de comptoir de commercialisation ; Absence de conditionnement adéquat ; Mauvais état des routes et des camions ; Inexistence d'un système de régulation du marché à l'échelle sous régionale ; Trop de tracasseries routières ; Saturation du marché (en mars, avril, mai) ; Absence de marketing professionnel ; Absence de référentiels technico-économiques (producteurs, techniciens, projet, etc.) ; Absence de contrôle de la qualité avant embarquement ; Absence de label Oignon Violet de Galmi ; Manque d'appui financier aux commerçants exportateurs ; Existence des intermédiaires dans la chaîne ; Environnement commercial défavorable, mal équipé, mal organisé ; Existence des barrières tarifaires et non tarifaires ; Visibilité saisonnière de l'offre dans les différentes zones ; Caractère informel du commerce de l'oignon ; Concurrence de l'oignon venant des pays hors de l'Afrique ; Coût élevé des frais de commercialisation ; Faible connaissance des exigences du marché (qualité, périodicité) ; Insuffisance des moyens de fonctionnement des organisations régionales de promotion de l'oignon (ORO)</p> | <p>Existence du SIM/AOC avec ORO/AOC et ANFO ; Existence des organisations des producteurs, commerçants, et transporteurs ; Existence d'informations sur www.tradenet.biz ; Existence de l'ECOWAP et de la P.A.U (CEDEAO-UEMOA) ; Soutien technique et financier des partenaires ; Dévouement des acteurs de la filière ; Existence des accords intra-régionaux sur la libre circulation des personnes et des biens ; Offre globale inférieure à la demande ; Oignon classé comme produit sensible dans les accords APE ; Existence de volonté politique d'intervenir dans le secteur agricole (les accords PAC, TEC) ; Existence d'industries de production d'intrants (filet d'emballage au Mali).</p> | <p>valeurs en mettant en place des points d'information frontaliers PIF ; Abonnement au réseau Tradenet et site web pour ORO/AOC et ANFO ; Labellisation de l'oignon Violet de Galmi ; Améliorer la connaissance du marché (offre, demande, répartition spatiale, temporelle) ; Renforcement des moyens de fonctionnement d'ORO ; Renforcer et créer les comptoirs de commercialisation ; Poursuivre le plaidoyer pour la réduction des tracasseries routières (application des textes) ; Faciliter les lignes de crédit (garantie de crédit pour l'exportation et importation) ; Mettre en place un système de régulation des marchés (nationaux et régionaux) ; Élaboration et application des normes communes.</p> |
|---|--|--|

III- RESULTAT DES VOTES SUR LES AXES D'INTERVENTION PRIORITAIRES POUR LA CHAÎNE DE VALEURS OIGNON/ECHALOTE

a)- Production

| Domaines d'intervention | Nombre de voix |
|---|----------------|
| Production et diffusion des semences de qualité pour le rendement, conservation, etc. | 18 |
| Accès aux technologies et équipements d'irrigation | 5 |
| Accès aux crédits adaptés | 1 |
| Renforcement des capacités des organisations | 1 |

| | |
|--|-------|
| Renforcement des services de vulgarisation | 0 |
| Formation en bonne technique de production | 0 |
| Aménagement des zones de production | 0 |
| Total = | 25/25 |

b)- Stockage

| Domaines d'intervention | Nombre de voix |
|--|----------------|
| Formation des producteurs dans les bonnes pratiques de conservation | 17 |
| Développement, certification et vulgarisation des prototypes de magasin pour le warrantage | 4 |
| Financement des stocks (garantie, crédits de campagne) | 2 |
| Développement des techniques de conservation efficaces et abordables | 2 |
| Total = | 25/25 |

c)- Transformation

| Domaines d'intervention | Nombre de voix |
|--|----------------|
| Avoir un programme de marketing (foire, journaux, télévision etc.) | 14 |
| Appui dans l'acquisition des technologies | 10 |
| Vulgarisation des séchoirs solaires | 1 |
| Total = | 25/25 |

d)- Commercialisation

| Domaines d'intervention | Nombre de voix |
|---|----------------|
| Appuyer le fonctionnement du SIM (ORO/ANFO) | 7 |
| Faciliter la mise en place des lignes de crédit | 5 |
| Renforcer la communication entre les acteurs (demande, offre etc.) | 3 |
| Appuyer le fonctionnement des points de vente (comptoirs) | 3 |
| Appuyer la régulation du marché | 2 |
| Labellisation du Violet de Galmi | 2 |
| Poursuivre les plaidoyers pour application des textes et tracasseries routières | 1 |
| Application des normes des produits | 0 |
| Total = | 23/25 |

e)- Vote sur l'ensemble des maillons de la chaîne de valeurs

Les participants ont ensuite été invités à voter pour le maillon de la chaîne de valeurs qu'ils estimaient comme étant prioritaires pour une intervention. Les résultats sont les suivants :

| | |
|-------------------|---------|
| Production | 14 voix |
| Commercialisation | 6 voix |
| Conservation | 2 voix |
| Transformation | 0 |
| Total = | 22/25 |

IV- LES AXES D'INTERVENTION PRIORITAIRES DE LA CHAÎNE DE VALEURS OIGNON/ECHALOTE, ANNEE 1 (2009)

Les participants ont recommandé les interventions prioritaires suivantes pour la première année d'activité du projet ATP :

Au niveau de la production :

- Appuyer la production et la diffusion des semences de qualité pour le rendement et la conservation des oignons

Au niveau du stockage :

- Appuyer la formation des producteurs sur les bonnes pratiques de conservation (champ école)

Au niveau de la transformation :

- Avoir un programme de marketing (foire, journaux, télévision etc.)

Au niveau de la commercialisation

- Appuyer le fonctionnement du SIM (ORO/ANFO)