



Ce projet est financé par l'Union européenne



Présidence de la République du Niger
HAUT COMMISSARIAT A
L'INITIATIVE 3N



ANALYSE APPROFONDIE DE LA CHAINE DE VALEUR OIGNON AU NIGER 2021-2030

Août 2022

A2397

***Cette étude a été produite avec le soutien financier de l'Union européenne.
Son contenu relève de la seule responsabilité de ses auteurs et ne reflète pas nécessairement
les opinions de l'Union européenne.***

TABLE DES MATIERES

Liste des tableaux	4
Liste des figures	5
Liste des acronymes	6
SOMMAIRE	9
1 INTRODUCTION	17
1.1 L'Oignon au Niger.....	17
1.2 La CDV Oignon dans le contexte Ouest Africain	17
1.3 Politiques régionales et nationales.....	18
1.3.1 Déclaration de Malabo (2014) et le Programme Détaillé pour le Développement de l'Agriculture Africaine (PDDAA)	18
1.3.2 L'Oignon dans la politique agricole du Niger	20
1.4 Méthodologie employée et structure des rapports	23
1.5 Les rencontres d'acteurs de la CDV Oignon.....	24
2 ANALYSE FONCTIONNELLE DE LA CDV OIGNON.....	25
2.1 Cartes et Tableaux de la CDV Oignon	25
2.1.1 Les Zones de Production de l'Oignon.....	25
2.1.2 Carte Schématique de la CDV Oignon	26
2.1.3 Produits, Fonctions et Acteurs de la CDV Oignon.....	28
2.1.4 Interrelations entre les différents acteurs.....	29
2.2 Maillon approvisionnement en intrants.....	30
2.2.1 Problèmes et Contraintes	30
2.2.2 L'approvisionnement en semences	31
2.2.3 L'approvisionnement en engrais	32
2.2.4 L'approvisionnement en produits phytosanitaires	33
2.2.5 L'approvisionnement en matériel agricole	33
2.2.6 Besoins d'interventions et d'investissement	34
2.3 Maillon Production.....	35
2.3.1 Problèmes et Contraintes	35

2.3.2	La culture de l'oignon.....	37
2.3.3	Les systèmes de production	38
2.3.4	Evolution de la production d'oignon au Niger	39
2.3.5	Organisation des producteurs au sein de la CDV Oignon.....	40
2.3.6	Acteurs indirects appuyant la production.....	42
2.3.7	Contraintes pesant sur les producteurs primaires – les interventions nécessaires	44
2.4	Maillon Stockage / Conservation	48
2.4.2	Problèmes et Contraintes	49
2.4.3	Facteurs clés pour assurer la conservation de l'oignon	49
2.4.4	Principales structures de stockage d'oignons au Niger.....	50
2.4.5	Besoins d'Interventions et d'Investissements	52
2.5	Maillon Transformation	52
2.5.1	Problèmes et Contraintes	52
2.5.2	Les Produits et Méthodes de Transformation de l'Oignon	52
2.5.3	Les Systèmes de transformation et l'organisation des Acteurs.....	58
2.5.4	Utilisation des Sous-produits	61
2.5.5	Interventions et Besoins d'Investissements.....	61
2.6	Maillon Commercialisation – Transport - Exportation	62
2.6.1	Problèmes et Contraintes	62
2.6.2	Demande et habitudes de consommation	62
2.6.3	Les Systèmes de commercialisation	63
2.6.4	Les Marchés et prix de l'oignon	68
2.6.5	Compétitivité de l'oignon.....	72
2.6.6	Interventions et Besoins d'Investissements.....	73
3	ORGANISATION ET GOUVERNANCE	75
3.1	Gouvernance de la chaîne de valeur	75
3.2	Normes et certification.....	76
3.2.1	L'Agence Nigérienne de Normalisation et de Certification (ANMC)...	76
3.2.2	L'appellation de l'oignon « violet de Galmi »	76
3.2.3	Réglementation et contrôles	77
3.3	Politique et gouvernance fiscales.....	78
3.4	Climat des affaires	79
3.5	L'interprofession de la CDV Oignon	79
3.6	Les infrastructures en soutien aux chaines de valeur.....	81
4	ANALYSE DES IMPACTS ACTUELS ET FUTURS DE LA CDV OIGNON.....	83
4.1	Définition du scénario de développement 2030	83
4.2	Analyse économique de la CDV Oignon	85
4.2.1	Coûts de production : intrants, travail et prix unitaires.....	85
4.2.2	Contribution de la chaine de valeur à la croissance économique	87
4.2.3	Compétitivité économique de la chaine de valeur	87
4.2.4	Contribution a une croissance inclusive	87

4.2.5 Impact économique de la CDV Oignon à l'horizon 2030.....	90
4.3 Analyse sociale	91
4.3.1 Importance de la CDV Oignon pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle	91
4.3.2 Equité et sécurité dans l'accès aux AHAs	91
4.3.3 Conditions de travail au sein de la chaîne de valeur - Rétribution actuelle de la chaîne de valeur et empreinte sociale.....	92
4.3.4 Place des femmes dans la CDV Oignon et égalité d'accès aux moyens de production	92
4.3.5 Empreinte sociale à l'horizon 2030.....	93
4.3.6 Capital social de la CDV Oignon	94
4.4 Analyse environnementale	94
4.4.1 Impact sur les émissions de GES – Empreinte carbone	94
4.4.2 Empreinte énergétique.....	95
4.4.3 Impacts potentiels sur les écosystèmes et la santé humaine.....	95
4.4.4 Adaptabilité au changement climatique de la CDV Oignon.....	96
5 PROSPECTIVES FUTURES DE LA CHAÎNE DE VALEUR OIGNON	99
5.1 Diagnostic SWOT de l'oignon au Niger.....	99
5.2 Revue des projets et programmes d'appui en cours de mise en œuvre et mobilisation des bailleurs de fonds.....	101
5.3 Priorités d'investissements futurs.....	102
6 CONCLUSION.....	105
BIBLIOGRAPHIE.....	109
ANNEXES.....	111
Annexe 1 : Liste des acteurs rencontrés	111
Annexe 2 : Liste des Experts impliqués dans la relecture de l'Etude	112
Annexe 3 : Projets appuyant notamment la CDV Oignon 2015-2026..	113
Annexe 4 : Les 25 Résolutions de Konni.....	115

Liste des tableaux

Tableau 1 : Scores des 49 Etats de la Déclaration de Maputo lors du Rapport Biennal de 2019.....	19
Tableau 2 : Indicateur Oignon du PS1 / PO2 du Plan d'Action 2021-2025 de l'I3N.....	22
Tableau 3 : CDV Oignon - Produits primaires, Activités, Acteurs et Localisations par Fonction.....	28
Tableau 4 : Interrelations entre les différents acteurs de la CDV Oignon.....	29
Tableau 5 : Les variétés d'oignons cultivées au Niger.....	37
Tableau 6 : Répartition des sites de production et principales caractéristiques .	38
Tableau 7 : Systèmes de production de l'oignon au Niger	39
Tableau 8 : Production d'oignon au Niger en 2020 réajustée.....	39
Tableau 9 : Evolution de la production d'oignons au Niger de 2011 à 2020	40
Tableau 10 : Structuration de la chaine organisationnelle de l'ANFO	41
Tableau 11 : Les différents magasins de stockage d'oignon utilisés au Niger	50
Tableau 12 : Processus de production du Gabou Korey et du Gabou İzé	53
Tableau 13 : Processus de production du Gabou Farou-farou ou Gabou Kayri ..	54
Tableau 14 : Processus de production du Gabou Bi	54
Tableau 15 : Processus de production du Gabou liquide	54
Tableau 16 : Processus de production du Gabou Bon ou Gabou Bosso	55
Tableau 17 : Processus de production de la Confiture d'Oignons.....	55
Tableau 18 : Processus de production des Lanières et de la Semoule d'Oignons.....	56
Tableau 19 : Processus de production du Gabou Hamni	56
Tableau 20 : Compte d'exploitation de la transformation de l'oignon en Gabou ..	59
Tableau 21 : Flux de production de l'oignon par Maillon / Agent en 2020.....	68
Tableau 22 : Estimation des volumes d'oignons exportés de 2016 à 2020.....	70
Tableau 23 : Prix maximum et minimum du sac d'oignons 50 kg selon l'année (FCFA).....	71
Tableau 24 : Prix moyen du sac d'oignons à 3 périodes de l'année selon l'année (FCFA).....	71
Tableau 25 : Evolution prospective de la production d'oignons 2020-2030	83
Tableau 26 : Evolution des surfaces en oignons traditionnels et améliorés	84
Tableau 27 : Evolution des flux de production par type d'agent	84
Tableau 28 : Prix moyens employés pour 2020 et 2030 (FCFA / kg).....	84
Tableau 29 : Nombre d'agents impliqués dans la CDV Oignon en 2020-2030	85
Tableau 30 : Coût de production moyen de l'oignon frais (Travail et Intrants) par ha.....	85
Tableau 31 : Compte d'exploitation de la transformation de l'oignon en Gabou ..	86
Tableau 32 : Performances socio-économiques agrégées en 2020	87
Tableau 33 : Répartition des emplois et revenus dans la CDV Oignon en 2020-2030	88
Tableau 34 : Performances socio-économiques de la CDV Oignon en 2020	89
Tableau 35 : Performances socio-économiques de la CDV Oignon en 2020-2030.....	90
Tableau 36 : Répartition prospective de la VA au sein de la CDV Oignon en 2030	91

Tableau 37 : Place des femmes et des jeunes dans la CDV Oignon	93
Tableau 38 : Empreinte Sociale de la CDV Oignon	93
Tableau 39 : Empreinte Carbone de la CDV Oignon en 2020 et 2030.....	95
Tableau 40 : Empreinte énergétique de la CDV Oignon.....	95
Tableau 41 : Résilience au Changement Climatique de la CDV Oignon.....	97
Tableau 42 : Evaluation qualitative de la résilience de la CDV Oignon.....	98
Tableau 43 : Analyse SWOT de la Chaîne de Valeur Oignon	99
Tableau 44 : Proposition d'investissements publics pour la CDV Oignon sur 2021-2026	102
Tableau 45 : Estimation des investissements privés pour la CDV Oignon 2021-2026	103
Tableau 46 : Analyse de la rentabilité des investissements publics et privés	103

Liste des figures

Figure 1 : Carte des zones de production d'oignons au Niger.....	25
Figure 2 : Carte schématique des Flux de la CDV Oignon au Niger (2021)....	27
Figure 3 : Evolution de la production d'oignons au Niger 2011-2020	40
Figure 4 : Part relative des ressources humaines des principaux dispositifs de conseil sur le terrain (Source APCA 2019).....	44
Figure 5 : Chaîne de transformation de l'oignon en différents types de Gabou	57
Figure 6 : Chaîne de transformation de l'oignon en confiture et semoule	58
Figure 7 : Les Acteurs de la commercialisation des oignons au Niger	65
Figure 8 : Importations d'oignons dans la CEDEAO	68
Figure 9 : Exportations d'oignons du Niger	69
Figure 10 : Exportations d'oignon des Pays-Bas et du Niger vers la CEDEAO, 2017	69
Figure 11 : Evolution du prix détail de l'oignon de nov 2019 à Juillet 2021 (FCFA/kg)	72
Figure 12 : Répartition de la Valeur Ajoutée au sein de la CDV Oignon en 2020.....	89

Liste des acronymes

ACV	Analyse du cycle de vie
ACV-S	Analyse du cycle de vie sociale et socio-économique
ACP	Afrique Caraïbes Pacifique
AcSSA	Action pour la Sécurité et la Souveraineté Alimentaire
AFMA	Atelier de fabrication de matériels agricoles
AHA	Aménagement Hydro Agricole
ANFO	Association Nationale des Coopératives des Professionnels de la Filière Oignon
ANIDE	Association Nigérienne des Importateurs et Distributeurs d'Engrais
ANMC	Agence Nigérienne de Normalisation, de Métrologie et de Certification
ANPIP	Agence Nigérienne de Promotion de l'Irrigation Privée
APCA	Agence pour la Promotion du Conseil Agricole
ASS	Afrique subsaharienne
ATA	Transformation agricole en Afrique
BAGRI	Banque Agricole du Niger
BCEAO	Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
CAIMA	Centrale d'approvisionnement en intrants et matériels agricoles
CAV	Campagne pour une Afrique Verte
CDV	Chaînes de valeur
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
COTEN	Comité Technique des Engrais du Niger
CRA	Chambre Régionale d'Agriculture
CUA	Commission de l'Union africaine
DSA	Direction de la statistique agricole (MAG/EL)
DUE	Délégation de l'Union Européenne
ECDPM	Centre européen de gestion des politiques de développement (European Centre for Development Policy Management)
EPIC	Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FCE	Fonds Commun des Engrais
FCMN-Niya	Fédération des coopératives maraîchères du Niger
FIDA	Fonds international de développement agricole
FISAN	Fonds d'investissement pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle
i3N	Initiative 3N « Les Nigériens nourrissent les Nigériens »
ICRISAT	International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics
IMCEC	Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit
IMF	Institutions de microfinance
INRAN	Institut national de la recherche agronomique du Niger
INS	Institut national de la statistique du Niger
IRAT	Institut de recherches agronomiques tropicales et des cultures vivrières

MAG/EL	Ministère de l'agriculture et de l'élevage
MPME	Micro petites moyennes entreprises
ODD	Objectifs de développement durable
OHADA	Organisation pour l'harmonisation en Afrique du Droit des affaires
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMEN	Observatoire du Marché des Engrais
ONAHA	Office National des Aménagements Hydro-Agricoles
ONG	Organisation non gouvernementale
PDES	Plan de développement économique et social
PIMELAN	Projet intégré et de modernisation de l'élevage et de l'agriculture au Niger
PPAAO	Projet de productivité en Afrique de l'Ouest
PRODEX	Projet de développement des exportations et des marchés
PTF	Partenaires techniques et financiers
RECA	Réseau national des chambres d'agriculture du Niger
SDDCI	Stratégie de Développement Durable et de Croissance Inclusive 2035
SFD	Systèmes financiers décentralisés
SFI	Société financière internationale
SNCA	Système National de Conseil Agricole
SNV	Netherlands Development Organisation
SPIN	Stratégie de la petite irrigation au Niger
UCOMA	Unités de construction de matériels agricoles
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africain
UE	Union Européenne

SOMMAIRE

En adoptant l'approche des chaînes de valeur durable, cette étude a pour objectif de conduire une analyse prospective et de dégager des stratégies pour une transformation de la filière oignon au Niger. Ainsi, il s'agit spécifiquement d'évaluer l'impact socio-économique (i.e. sur le revenu, la valeur ajoutée et l'emploi) et environnemental (i.e. sur la mitigation et la résilience climatique) en situation actuelle (2020) et dans un scénario 2020-2030. Les données qui ont servi à cette analyse ont été obtenues à partir d'un large travail de consultation sur place avec l'appui du HCI3N, d'une revue bibliographique élargie et de FAOSTAT.

La CDV Oignon est devenue aujourd'hui un enjeu essentiel non seulement pour le Niger, mais pour toute la région de l'Afrique de l'Ouest. En effet, l'oignon constitue la principale spéculation agricole pour laquelle le Niger possède un réel avantage comparatif par rapport aux autres pays de la sous-région, et sa compétitivité sur ces marchés sous régionaux lui confère une place importante dans les cercles familiaux et dans l'économie nationale.

Le Niger est classé parmi les premiers pays producteurs d'oignons de l'Afrique de l'Ouest et est le plus grand exportateur d'oignons de la région. Sa culture, qui a une longue histoire au Niger, devient de plus en plus importante comme un produit de rente et joue un rôle important dans le système alimentaire du pays. Mais les défis et goulots d'étranglement ne manquent pas dans la filière.

Le Niger ne dispose pas d'une politique spécifique dédiée au développement de la CDV Oignon. Cependant, plusieurs stratégies du gouvernement soulignent sa pertinence. Ce qui est logique, compte tenu de l'importance du secteur agricole d'une part, et de sa vulnérabilité aux effets du changement climatique d'autre part. Par exemple, la Stratégie de Développement Durable et de Croissance Inclusive 2035 (SDDCI) souligne la nécessité d'assurer la sécurité alimentaire et la modernisation du secteur agricole, même si aucune filière n'a été spécifiquement mentionnée, ainsi que la création d'emplois de masse dans le but de réduire la pauvreté.

L'oignon est cultivé dans toutes les régions du Niger avec des superficies et des productions variables d'une région à une autre. Les principales zones de production se situent dans les vallées du Goulbi, de l'Ader-Doutchi-Maggia, les Dallols, la vallée du fleuve et ses affluents, les vallées de l'Air et la vallée de la Komadougou.

Analyse fonctionnelle :

Maillon Approvisionnement en intrants

L'approvisionnement en semences se fait par deux circuits au Niger, d'une part le secteur conventionnel et d'autre part l'autoproduction. La grande majorité des producteurs produisent eux-mêmes leurs semences, car cela leur assure d'une part un approvisionnement à moindre coût et d'autre part, une qualité de semence, la leur, à laquelle ils font confiance, car ils se méfient des autres sources.

De nombreuses variétés existent - mais peu sont en fait largement répandues - avec des caractéristiques différentes. Le « Violet de Galmi », est la variété principale, autant pour le marché domestique que pour l'exportation, pour son goût et sa longue capacité de conservation. Plusieurs variétés blanches sont quant à elles utilisées pour la production d'oignons secs (Gabou) en raison de leur forte teneur en matières sèches.

Le premier acteur du secteur semencier de l'oignon au Niger est l'Institut national de la recherche agronomique du Niger (INRAN), qui produit des semences de base du Violet de Galmi. Ces semences sont destinées aux organisations faïtières telles que la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN-Niya) et l'Association Nationale des Coopératives des Professionnels de la Filière Oignon (ANFO), ainsi qu'aux entreprises privées semencières (notamment Aïnoma, Nouhou Bakoye et Illiassou Gado). Ces dernières sont chargées de les multiplier pour les mettre à la disposition des producteurs et multiplicateurs répartis sur l'ensemble du pays.

Un autre acteur important du secteur semencier est la société nigérienne AGRIMEX-SA qui est la plus importante société de vente de semences sélectionnées, ainsi que de produits et matériels de traitement phytosanitaire au Niger. Elle distribue diverses semences dont celles du Violet de Damani (en réalité Violet de Galmi), acquises auprès de la firme française Technisem. Elle les commercialise à travers un réseau de distribution étendu dans toutes les régions du Niger.

Tous les efforts des acteurs nationaux engagés dans la production et l'approvisionnement en semence d'oignons, combinés à ceux des firmes étrangères, n'ont cependant pas permis au sous-secteur semencier d'être dynamique et à même de fournir en tout temps et lieu des semences d'oignons de qualité.

En dehors des producteurs du secteur semencier traditionnel, d'autres personnes produisent et commercialisent des semences d'oignon parfois de qualité douteuse, la direction du contrôle et de la certification des semences n'ayant pas suffisamment de moyens pour tout contrôler. Cependant, il existe des initiatives de redynamisation du secteur semencier impliquant l'Etat, les partenaires techniques et financiers, les faïtières et les associations membres.

L'approvisionnement en engrais minéraux reste difficile en termes de disponibilité et de coûts, et les mesures récentes d'amélioration de ce sous-secteur n'ont pas encore porté leurs fruits.

L'approvisionnement en produits phytosanitaires reste problématique (mauvais conseils des vendeurs, mauvais usage de produits illicites, pas de contrôle, prix élevés), alors que l'oignon est relativement sensible aux ravageurs (chenilles et thrips). Il est essentiel de promouvoir et d'élargir l'usage des biopesticides et le recours aux méthodes de lutte biologique.

L'approvisionnement en matériel agricole et de transformation : La culture de l'oignon n'est pas mécanisée et les transformatrices mal équipées. Il conviendrait donc de soutenir l'importation de matériel spécialisé, d'appuyer les constructeurs locaux et de développer les ateliers de réparation.

Maillon Production

Selon les résultats du Recensement Général de l'Agriculture et du Cheptel (RGAC) 2005-2008¹, le nombre d'exploitations impliquées dans la culture d'oignons est estimé à plus de 184 000, ce qui équivaut à la création d'emploi pour plus de 0,75 millions d'actifs agricoles pendant les saisons maraichères des différentes régions du pays.

Le niveau actuel de production (campagne 2019-2020) et les résultats officiels des campagnes passées montrent une réelle croissance de la production. Il demeure une divergence d'estimation sur les rendements moyens entre le Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage (rendement moyen de 35,6 T/ha) et les fédérations de producteurs (rendement moyen 22 T/ha).

Maillon Stockage/Conservation

L'oignon bulbe est un produit périssable du fait de sa haute teneur en eau et doit donc être consommé rapidement après récolte s'il n'a pas été séché au soleil (oignon frais). Cependant au Niger les bulbes d'oignons sont pratiquement toujours séchés au champ (2 jours et plus) jusqu'à ce que les enveloppes extérieures du bulbe soient entièrement sèches et parcheminées, formant ainsi une barrière à la dessiccation des écailles internes. Les bulbes peuvent ainsi être conservés plusieurs mois dans des locaux appropriés. La durée maximum de conservation varie beaucoup suivant les variétés (de 2 à 6 mois).

La possibilité de conserver les bulbes pendant de longues périodes est un point très important dans la CDV Oignon, du fait de la forte augmentation des prix entre les saisons de production et entre les acteurs successifs de sa commercialisation. Les magasins de stockage doivent être bien ventilés, à l'abri de la pluie, de l'eau, du soleil, des vents violents et des animaux.

Il existe de nombreux types de magasin d'oignons au Niger, variant de 12 à 1 000 tonnes de capacité, 1 à 100 millions FCFA de coût et 5 à 15% de pertes. D'un point de vue économique, la FCMN-Niya (30 tonnes, 6 M FCFA, <5% de perte) possède le meilleur rapport qualité / prix / capacité.

Maillon Transformation

La transformation de l'oignon est artisanale et se réalise en séchant l'oignon pour répondre à des besoins locaux de consommation en périodes de pénurie. Elle est réalisée de façon générale par les femmes rurales transformatrices qui produisent ainsi surtout : (i) différents types de Gabou (oignon séché) obtenu à base de bulbes, tiges et feuilles, (ii) de la semoule et de la poudre d'oignons ; (iii) de la purée et de la confiture d'oignons ; et (iv) de l'oignon déshydraté. La production de Gabou et autres produits de transformation de l'oignon n'utilise cependant que 2% de la production nationale, mais mobilise néanmoins plus de 10 000 micro-entrepreneuses.

¹Résultats du RGAC 2005-2008 mentionnés dans la Recherche Action SNV et l'Université de Wageningen en 2010.

La transformation semi-industrielle de l'oignon est possible et avait été envisagé en coopération avec Nestlé pour la fabrication de lamelles et de poudre d'oignons. Cependant ce projet ne s'est pas conclu du fait de l'absence de candidature de la part d'investisseurs nigériens et de la réticence des banques à financer le projet.

Maillon Commercialisation

Il existe de fortes variations dans les estimations de la quantité d'oignons réellement exportée vers les pays demandeurs. Plusieurs auteurs parlent de 80-90% de la production totale, mais il semble que cela soit dû à de mauvaises estimations des quantités produites et consommées intérieurement. Les estimations retenues ici sont plutôt de l'ordre de 46% exportés pour une production actuelle de 750 000 tonnes. Un autre facteur d'erreur dans les calculs est l'estimation des pertes réelles durant le stockage et le transport, qui serait forte, de l'ordre de 30% et plus.

Le commerce est dominé par un oligopole de 260 grossistes fournisseurs nigériens, de l'ethnie haoussa spécifiquement. Ils entretiennent des relations fortes avec des grossistes étrangers.

Afin de mieux organiser et de rééquilibrer les pouvoirs dans la commercialisation de l'oignon, des comptoirs modernes ont été créés, et d'autres sont en création, pour l'achat et la vente des oignons frais et de conservation sur le marché, avec des prix fixés par des commissions mixtes de comptoir en fonction de l'offre et de la demande intérieure et extérieure durant l'année. Les organisations faitières de producteurs (FCMN-Niya et ANFO) sont parties prenantes dans ces comptoirs.

Analyse économique

En l'état actuel, la chaîne de valeur génère 207 millions d'euros de valeur ajoutée par an. Elle mobilise l'équivalent de 82 400 emplois à temps plein, soit près de 20,5 millions de jours de travail. Sur base d'un scénario prospectif de croissance réaliste et aligné avec les tendances de croissance passées, la chaîne de valeur devrait en 2030 dépasser 430 millions d'euros de valeur ajoutée (+77%). Ceci représente une croissance économique annuelle de près de 7,6%. On note aussi la création de l'équivalent de 32 000 emplois additionnels dans la chaîne de valeur.

Ainsi la chaîne de valeur Oignon constitue actuellement 1,7% du PIB et 4,3% du PIB agricole du Niger (PIB de 2020 de 12 milliards d'euros). En 2030 elle devrait monter à plus de 2,1% du PIB national et 5,2% du PIB agricole (sur base d'une croissance du PIB de 5,5% par an entre 2020 et 2030).

En 2020, un producteur d'oignons gagne en moyenne l'équivalent de 457 euros de revenu annuel (revenu brut économique calculé avec l'autoconsommation). Ce revenu devrait croître de près de 160% d'ici 2030 au vu des gains de productivité, de la baisse des pertes et de l'amélioration des prix au producteur permise par un programme adéquat de soutien à chaîne de valeur. Un tel revenu sur près de 200 000 ménages apparaît comme un atout dans une politique de réduction de la pauvreté rurale. Néanmoins le maillon production ne représente que 40% de la valeur ajoutée de l'ensemble de la CDV Oignon en 2020 à cause d'un prix producteur assez bas.

Dans le maillon transformation, dominé par les femmes produisant du Gabou, de la semoule et poudre d'oignons, de la purée / confiture d'oignons, de l'oignon déshydraté, ou du bouillon cube on note un revenu conséquent de plus de 1 363 US\$/ entreprise réalisé par ces unités de micro-transformation au nombre de plus

de 10 000 (estimations ANFO-SOFRECO 2021). Cette activité qui contribue ainsi à 24 millions d'euros de valeur ajoutée en 2020, dispose d'un gros potentiel de croissance.

Analyse sociale

Avec 14 jours de travail par tonne d'oignons produite, la production d'oignons semble contre toute attente moins intensive en travail par tonne produite que les chaînes de valeur comme le riz (44 jours par tonne) ou le niébé (112 jours par tonne). Ceci contribue à créer un niveau élevé de revenu généré par jour de travail de 10,8 US\$ (contre 4,2 US\$ pour le riz et 8,5 US\$ pour le niébé).

Analyse environnementale

Dans la situation actuelle, la filière Oignon émettait en 2020, 88 000 tCO₂-e par an, essentiellement à travers les intrants employés et les combustibles utilisés. Ceci correspond à près de 2,1 T de CO₂ émis par an sur 36 000 hectares, et une empreinte carbone de seulement 120 kg CO₂ émis par tonne d'oignons produit. L'ensemble du scénario 2030 devrait se traduire par une baisse du volume de CO₂-e émis de 8 000 tCO₂. Ainsi les émissions par tonne d'oignons devraient baisser de 40% passant de 120 kg à 70kg CO₂ / tonne d'oignons.

L'empreinte cumulée (production, transformation, transport) de CO₂ sur toute la chaîne est de 310 kg CO₂ par tonne d'oignons ; elle devrait passer à 250 kg CO₂ par tonne d'ici 2030 soit 250 gCO₂-e / kg d'oignons.

Programme d'investissements publics

Les investissements privés des producteurs dans les technologies modernes de production, stockage et transformation ne peuvent être durables que si les agriculteurs travaillent en groupements, ont accès à un marché stable produisant de meilleurs revenus et réduisent leurs pertes. En outre le marché de l'oignon frais semble proche de la saturation au niveau régional. Enfin la chaîne de valeur dispose d'un soutien à sa structuration opérationnel par trois intervenants clés : l'Association Nationale des Coopératives des Professionnels de la Filière Oignon (ANFO), le Réseau national des chambres d'agriculture du Niger (RECA) et la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN NIYA).

Les priorités doivent être données à :

- L'amélioration des capacités de stockage à la ferme et au niveau des groupements ;
- L'amélioration des capacités des transporteurs et des accès aux zones de production ;
- La stabilité des prix de marché pour les agriculteurs ;
- Le soutien au développement de la transformation par l'industrie agro-alimentaire et les opérateurs ;
- L'élargissement des marchés d'exportation (infrastructure, plateformes d'exportation, équipement des transporteurs, etc.).

Ceci conduit à proposer un cadre de soutien à la chaîne de valeur qui s'appuie fortement sur les trois principaux partenaires structurants de la chaîne de valeur qui encadrent plus de 1 500 groupements et une quinzaine de fédérations dans toutes les régions de production. Ce programme devrait s'étaler sur 6-8 ans. Il correspond à un coût de **20 millions Euros** soit l'équivalent de 110 Euros par producteur.

Il devrait inclure les investissements suivants : (1) Soutien financier à RECA, FCMN-Niya et ANFO durant 6 ans pour la structuration et l'appui-conseil des producteurs d'oignons ; (2) Appui financier (70%) pour la construction de 1 000 magasins de stockage de groupement (avec FCMN-Niya) ; (3) Fonds de trésorerie pour 800 groupements de producteurs ; (4) Facilité de Crédit pour 1 000 micro transformateurs ; (5) Soutien à l'installation de 5 unités semi-industrielles (30-40% co-finance) ; (6) Création de 4 plateformes d'exportation (stockage, chargement, pool camions) ; (7) Renforcement du SIM (RECA) ; (8) Appui au secteur transport (crédit, subvention à l'investissement) ; (9) Création d'un Fonds de garantie – Warrantage.

Programme d'investissements privés 2021-2026 :

Le programme d'investissement public ci-dessus représente une forte incitation à investir du secteur privé, et en particulier de la part des producteurs pour intensifier leur production (semences certifiées, arrosage goutte-à-goutte, pompes solaires, meilleure fertilisation, meilleur contrôle des insectes et maladies par des moyens naturels, magasin de stockage communautaire, etc.). Il est donc proposé ici un programme d'investissement privé très conséquent, à hauteur de **139 millions d'Euros sur 5-6 ans**, dont plus de 100 millions d'euros par les 203 000 producteurs.

Ce programme devrait ainsi couvrir les investissements suivants : (i) investissement additionnel par les 203 000 producteurs ; (ii) 8 000 unités de stockage individuelles ; (iii) contribution pour 800 unités de stockage de groupement ; (iv) achats de véhicules adaptés par 100 transporteurs ; (v) création de 4 unités de transformation semi-industrielles ; (vi) amélioration de 300 unités de micro-transformatrices ; (vii) amélioration des facilités de 300 collecteurs grossistes ; (viii) contribution au développement des comptoirs et facilités d'exportation.

Un tel investissement privé sera fortement tributaire de la mobilisation des structures de crédit aux producteurs et aux transformateurs et de leur mise à disposition de crédit à des taux d'intérêt abordables qui devrait être facilité par la création d'un fonds de garantie et par la mobilisation d'opérateurs de microcrédit, tels que mentionnés dans les investissements publics.

Conclusion

La Chaîne de Valeur Oignon du Niger fonctionne bien depuis longtemps, même si elle bénéficie surtout aux commerçants à tous niveaux et moins bien aux producteurs. Des améliorations peuvent être apportées à plusieurs niveaux dans la production pour accroître les rendements, améliorer la qualité (éliminer les résidus de pesticides de synthèse) et réduire les pertes (à la récolte et durant le stockage). Cela devrait permettre d'améliorer de beaucoup le revenu des producteurs.

La transformation des oignons est une activité amenée à se développer pour les marchés d'exportation, ce qui demande d'utiliser des bulbes de qualité comme cela est envisagé ci-dessus, et des processus semi-industriels respectant les normes sanitaires internationales grâce à des protocoles de qualité du type HACCP, comme cela est également envisagé dans le scénario prospectif 2030.

La commercialisation des bulbes à l'export est une activité déjà bien établie au Niger et bien organisée. Elle souffre cependant de graves problèmes de stockage et de transport, surtout sur les longs circuits, qui occasionnent des pertes importantes à l'arrivée. La mise à disposition de camions réfrigérés adaptés au transport des

oignons devrait faciliter ces opérations et réduire les pertes, rendant l'oignon nigérien plus compétitif.

Les estimations approximatives d'investissements publics et privés sur la chaîne de valeur constituent un volume cumulé de 160 millions d'euros sur 5-6 ans (30-32 millions d'euros par an). Sur ces bases une première analyse du retour sur investissement sur cette chaîne de valeur donne un taux interne de rentabilité de plus de 47% considéré comme très performant. La valeur nette actualisée sur 2021-2030 basée sur la valeur ajoutée additionnelle actualisée à 10% tourne autour de 342 millions d'euros, confirmant une forte rentabilité de tout investissement public ou privé dans la chaîne de valeur.

1 INTRODUCTION

1.1 L'Oignon au Niger

L'oignon a une longue histoire au Niger, qui est aujourd'hui le plus grand exportateur d'oignons de l'Afrique de l'Ouest, et son second producteur. La culture devient de plus en plus importante comme un produit de rente et joue un rôle important dans le système alimentaire du pays. Mais les défis et goulots d'étranglement ne manquent pas dans la filière. Il y a d'une part des difficultés des acteurs du système agroalimentaire dans le pays à accéder aux ressources financières, et d'autre part une incapacité des institutions financières et des investisseurs privés à évaluer les possibilités de rentabilité sur ce marché (FAO 2021).

La chaîne de valeur Oignon est devenue aujourd'hui un enjeu essentiel non seulement pour le Niger, mais pour toute la région de l'Afrique de l'Ouest. L'oignon constitue la principale spéculation agricole pour laquelle le Niger possède un réel avantage comparatif par rapport aux autres pays de la sous-région, et sa compétitivité sur ces marchés sous-régionaux lui confère une place importante dans les cercles familiaux et dans l'économie nationale. La production d'oignons aurait été estimée à 1 200 000 tonnes² au cours de la campagne 2020 au Niger.

1.2 La CDV Oignon dans le contexte Ouest Africain

Plusieurs pays de la CEDEAO, dont le Nigeria, le Niger, le Sénégal et le Burkina Faso, sont de gros producteurs d'oignons. Toutefois, seuls le Niger et le Burkina Faso (et le Mali dans le cas des échalotes) produisent des quantités qui excèdent la demande intérieure.

L'évaluation sous-régionale de la CDV Oignon en Afrique de l'Ouest réalisée par USAID en 2008, permet de disposer d'informations importantes relatives à ce produit. En effet, malgré la rareté des données fiables ne permettant pas d'avoir une image claire de la position relative de l'Afrique dans la CDV mondiale de l'oignon, celui-ci est un produit agricole important pour un grand nombre de pays à travers le continent. Selon FAOSTAT, la production totale d'oignons 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

²Ministère de l'Agriculture et de l'élevage, 2020

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.

L'Afrique de l'Ouest représente moins de 2% de la production mondiale d'oignons. 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.

En dépit de l'importance de la CDV Oignon dans la sous-région, aucune stratégie de développement n'a été élaboré pour elle par la CEDEAO ou l'UEMOA à l'échelon de l'Afrique de l'Ouest, ni même à des niveaux supérieurs par la BAD ou d'autres organisations africaines ou internationales. Par contre la CDV Oignon a été étudiée en détail par toutes ces organisations, particulièrement pour le Niger, dont la FAO, l'USAID, l'UE et bien d'autres.

1.3 Politiques régionales et nationales

1.3.1 Déclaration de Malabo (2014) et le Programme Détaillé pour le Développement de l'Agriculture Africaine (PDDAA)

Comment transformer les filières alimentaires en véritables créatrices de richesses et pourvoyeurs d'emplois décents au Niger ? Telle est l'une des préoccupations majeures que le pays doit résoudre afin de lever durablement les grandes problématiques liées à la pauvreté et la récurrence des crises alimentaires en dépit de la prédominance des céréales dans la production agricole.

Les politiques agricoles ont longtemps mis l'accent sur l'augmentation de la production nécessaire à la subsistance avec peu d'initiatives inscrites sur le long terme en faveur de la promotion d'une agriculture orientée vers le marché. En conséquence, les subventions d'intrants et d'équipements agricoles ont été essentiellement orientées vers les petits exploitants et les plus pauvres.

La Conférence des chefs d'État et de gouvernement de l'Union africaine (UA), à Maputo en 2003, a créé le Programme détaillé pour le développement de l'agriculture africaine (PDDAA) afin d'améliorer la sécurité alimentaire et nutritionnelle et d'augmenter les revenus dans les économies africaines essentiellement basées sur l'agriculture (FAO, 2006). Après 12 ans de mise en œuvre du PDDAA, l'Assemblée des chefs d'État et de gouvernement de l'Union Africaine (UA) s'est engagée en 2014 à accélérer la croissance et la transformation agricoles pour une prospérité partagée et de meilleures conditions de vie, sur la base des principaux problèmes auxquels l'agriculture africaine sera confrontée au cours de la prochaine décennie. Ces problèmes incluent les défis de répondre aux besoins alimentaires et nutritionnels des populations africaines et de réduire les inégalités économiques et la pauvreté. Elle a été baptisée « Déclaration de Malabo sur l'accélération de la croissance et de la transformation agricoles pour une prospérité partagée et de meilleures conditions de vie ».

Les sept engagements (E) de la déclaration de Malabo sont :

- E1 : Nouvel engagement envers les principes et valeurs du PDDAA ;
- E2 : Renforcement du financement des investissements dans l'agriculture ;
- E3 : Éradication de la faim d'ici 2025 ;
- E4 : Réduire de moitié la pauvreté grâce à l'agriculture d'ici 2025 ;
- E5 : Stimuler le commerce intra-africain des produits de base et services ;

- E6 : Renforcer la résilience à la variabilité climatique ;
- E7 : Renforcement de la responsabilité mutuelle sur actions et résultats.

Pour concrétiser ces engagements, les chefs d'État et de gouvernement africains ont convenu de donner la priorité à des produits spécifiques, (5 produits prioritaires : Maïs, Riz, Viande de Bœuf, Poisson et Soja ; et 10 autres produits, dont l'oignon), parmi la liste des produits déjà convenus comme produits stratégiques lors du Sommet sur la sécurité alimentaire d'Abuja tenu en 2006 à Abuja, au Nigéria. Ces produits stratégiques prioritaires figurent également parmi les produits clés identifiés dans le programme de la Banque Africaine de Développement pour la Transformation Agricole en Afrique (riz, maïs, soja, volaille, aquaculture) et dans le cadre de sa stratégie FeedAfrica de la BAD (2016) (maïs, oignon, sorgho, mil, niébé, tomate, souchet, cola, poisson, piment, riz).

L'Union Africaine a lancé, lors de la 33^{ème} session ordinaire de la Conférence des chefs d'État et de gouvernement de l'Union Africaine, un rapport d'examen biennal sur la mise en œuvre de la déclaration de Malabo de juin 2014. Comme on peut le voir dans ce rapport de 2019 (**Tableau 1** ci-dessous), sur les 49 États Membres qui ont rendu compte des progrès réalisés dans la mise en œuvre de la déclaration de Malabo, seuls quatre pays sont en bonne voie pour respecter les engagements de Malabo d'ici 2025 : le Rwanda, le Maroc, le Mali et le Ghana qui ont des scores au-dessus de 2,66 (cible 2019). Le **Niger**, avec un score de **4,11** est en **26^{ème} position** sur 49 États.

Tableau 1 : Scores des 49 Etats de la Déclaration de Maputo lors du Rapport Biennal de 2019

<p>Au regard de la note minimale de 6.66 sur 10 pour qu'un pays soit en bonne voie pour la mise en œuvre de la Déclaration de Malabo sur la transformation de l'agriculture en Afrique, les pays dont les notes apparaissent en "vert" sont EN VOIE, et ceux en "rouge" ne sont PAS EN VOIE pour l'exercice de revue 2019 présenté à l'Assemblée de l'UA de février 2020. Les flèches avec les pourcentages indiquent les progrès réalisés par le pays entre le premier (2017) et le deuxième (2018) cycles d'examen biennal.</p>				Algérie	Angola	Bénin	Botswana
				n.d.	4.77 + 127%	5.76 + 34%	3.35 + 34%
				Burkina Faso	Burundi	Cape Verde	Cameroon
				5.31 + 25%	5.82 + 34%	4.82 + 5%	4.21 + 105%
Rég. centrafricaine	Tchad	Comores	Congo	Côte d'Ivoire	Djibouti	R.D. Congo	Egypte
4.41 + 104%	3.89 + 77%	n.d.	3.46 + 24%	4.79 + 37%	2.82 + 114%	3.33 + 130%	n.d.
Guinée équatoriale	Erythrée	Eswatini	Ethiopie	Gabon	Gambie	Ghana	Guinée
2.46 + 37%	3.89	4.19 + 5%	5.31 + 0%	4.00 + 38%	4.95 + 100%	6.67 + 21%	4.43 + 38%
Guinée-Bissau	Kenya	Lesotho	Libéria	Libye	Madagascar	Malawi	Mali
2.49	4.88 + 2%	3.26 + 114%	3.05 + 233%	n.d.	4.92 + 59%	4.81 + 2%	6.82 + 22%
Mauritanie	Maurice	Maroc	Mozambique	Namibie	Niger	Nigeria	Rep. A. Saharaen
5.37 + 12%	5.95 + 18%	6.96 + 27%	4.06 + 1%	3.38 + 19%	4.11 + 17%	5.18 + 92%	n.d.
Rwanda	São Tomé & Príncipe	Sénégal	Seychelles	Sierra Leone	Somalie	Afrique du Sud	Soudan du Sud
7.24 + 18%	n.d.	5.18 + 36%	4.53 + 13%	5.34 + 265%	0.55	2.88 + 10%	2.89
Soudan	Tanzanie	Togo	Tunisie	Ouganda	Zambie	Zimbabwe	Cible 2019
3.33 + 75%	5.08 + 64%	5.14 + 5%	6.20 + 265%	5.68 + 25%	5.11 + 42%	4.58 + 43%	6.66

Source : Rapport Examen Biennal 2019

Toutefois 36 États, dont le Niger, ont enregistré des progrès positifs par rapport à leurs scores en 2017. Les 15 pays membres de la **CEDEAO** forment la région la

plus performante de l'Afrique sub-saharienne avec une note moyenne de **4,96**. Par comparaison l'Afrique Centrale est à 3,22 ou l'Afrique Australe à 4,27. La région n'est certes pas en bonne voie pour réaliser ses engagements mais l'Union Africaine observe que sa performance s'est améliorée de 36,6% par rapport à 2017. Seuls le Ghana et le Mali sont en bonne voie. Le point où la région performe bien est l'engagement sur le commerce intra-africain des produits de base et des services agricoles, avec 14 pays sur 15. Un score atteint grâce à divers mécanismes de facilitation des échanges comme la libre circulation des biens et des personnes au sein de la CEDEAO mais aussi par la mise en place de politiques et réglementations régionales qui favorisent le commerce.

Dans le rapport 2019, l'UA souligne enfin qu'aucun des États Membres n'est sur la bonne voie sur les dépenses publiques consacrées à l'agriculture, l'accès au financement, l'accès aux intrants et aux technologies agricoles, le PIB agricole et la réduction de la pauvreté, l'investissement dans le renforcement de la résilience, et le processus d'examen biennal de l'agriculture.

1.3.2 L'Oignon dans la politique agricole du Niger

1.3.2.1 L'Initiative 3N « les Nigériens Nourrissent les Nigériens »

Le développement du secteur agro-sylvo-pastoral est encadré par l'Initiative 3N « les Nigériens Nourrissent les Nigériens » qui couvre le double champ de la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle et du Développement Agricole Durables (SAN/DAD). L'initiative a été adoptée par décret 2012-139/PRN du 18 Avril 2012. Son objectif global à l'horizon 2035 est de « mettre durablement les populations nigériennes à l'abri de la faim et de la malnutrition et leur garantir les conditions d'une pleine participation à la production nationale et à l'amélioration de leurs revenus ».

De façon spécifique, il s'agit de « renforcer les capacités nationales de productions alimentaires, d'approvisionnement et de résilience face aux crises alimentaires et aux catastrophes ». L'Initiative 3N est conçue autour de cinq axes stratégiques : (i) l'accroissement et diversification des productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques, (ii) l'approvisionnement régulier des marchés ruraux et urbains en produits agricoles et agroalimentaires, (iii) l'amélioration de la résilience des populations face aux changements climatiques, crises et catastrophes, (iv) l'amélioration de l'Etat nutritionnel des nigériens et (v) la création d'un environnement favorable à la mise en œuvre de l'Initiative 3N.

La deuxième phase de mise en œuvre de l'Initiative 3N est en cours à travers un Plan d'Action 2016-2020 comprenant cinq (5) domaines d'intervention : i) la maîtrise de l'eau pour les productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques ; ii) la promotion des filières agro-sylvo-pastorales et halieutiques et les chaînes de valeur ; iii) la gestion intégrée et durable des ressources naturelles et la protection de l'environnement ; iv) la réduction de la vulnérabilité à l'insécurité alimentaire et nutritionnelle et v) la création d'un environnement favorable à la mise en œuvre de l'Initiative 3N.

Le **Plan d'Action 2021-2025 de l'Initiative 3N (Edition 2021)**, dans le cadre de son Programme Stratégique 1 (Accroissement et diversification des productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques) est décliné en quatre (4) Programmes Opérationnels comme suit :

- PO1 : Accroissement et diversification des productions sous irrigation ;
- PO2 : Augmentation des productions des cultures pluviales ;

- PO3 : Croissance et Diversification des Productions Animales ;
- PO4 : Gestion durable de l'environnement et croissance des productions forestières et halieutiques.

Selon ce plan, leur mise en œuvre contribuera aux efforts de restauration de la base productive et de développement des cultures irriguées, et d'autres produits d'élevage, halieutiques, forestiers et non ligneux accessibles et à haute valeur nutritive tels que le lait, la viande, le moringa, les œufs **ou encore à haute valeur marchande tels que** le niébé, la canne à sucre, **l'oignon**, le poivron, le poisson, et la volaille. Il s'agit de booster le développement des filières agrosylvopastorales et halieutiques dans une approche intégrée qui implique des actions concomitantes et complémentaires au niveau de tous les segments des chaînes de valeur. Le programme de développement des filières et chaînes de valeur agricoles, particulièrement céréalières, est inclus dans les orientations prioritaires de la programmation 2021-2025, et a les objectifs suivants :

- Accroître le niveau de production des cultures pluviales et irriguées à travers une amélioration de l'approvisionnement en intrants et matériels. Il s'agira d'augmenter les rendements des différentes spéculations afin de porter la production céréalière de 5 596 575 tonnes en 2020 à 7 142 805 tonnes en 2025 et de faire passer la production sous irrigation de 950 453 tonnes d'équivalents céréalières en 2020 à plus de 1 450 000 tonnes d'équivalents céréalières en 2025 ;
- Accroître les capacités de stockage des produits aussi bien céréalières que de rente dans les bassins de production ;
- Intensifier la transformation des produits afin d'accroître la demande et stimuler la production. Pour ce faire, il faudra favoriser la création d'usines de transformation de produits agricoles et renforcer et/ou appuyer la création des unités artisanales ;
- Faciliter la commercialisation des produits : les activités seront orientées vers la facilitation de la commercialisation par la création et le renforcement des marchés, la création de structures d'appui et d'accompagnement (agences et comptoirs, foires, etc.) et la mise à disposition de crédits en appui à la commercialisation.

Le PO2 (Augmentation des productions des cultures pluviales) a pour **objectif général** d'accroître les productions des cultures pluviales céréalière et de rente, dont celle de l'oignon, et les **objectifs spécifiques** suivants :

- Améliorer l'accessibilité des producteurs aux facteurs de production ;
- Améliorer l'accessibilité des producteurs aux nouvelles technologies et à l'information ;
- Assurer le crédit rural en appui à la production.

Les **Résultats attendus** de l'implémentation du PO2 sont les suivants :

- Résultat 1 : Les Maisons de paysan sont opérationnelles ;
- Résultat 2 : Les chaînes de valeur mil, sorgho, riz, niébé, **oignon** et canne à sucre sont développées ;
- Résultat 3 : Les producteurs sont résilients aux chocs climatiques ;
- Résultat 4 : La protection des cultures est assurée ;

- Résultat 5 : Le dispositif d'appui conseil et de crédit sont renforcés.

Un des **indicateurs du Programme Opérationnel 2** concerne l'oignon en termes d'augmentation du rendement moyen de 220 à 2025, comme suit :

Tableau 2 : Indicateur Oignon du PS1 / PO2 du Plan d'Action 2021-2025 de l'I3N

Année	Réf 2020	2021	2022	2023	2024	2025
Rendement moyen de l'oignon (t/ha)	30	37	40	43	47	50

Source : Plan d'Action 2021-2025 de l'I3N

1.3.2.2. Plan de Développement Economique et Social (PDES)

Le 2ème PDES 2017-2021 vient juste d'être évalué, et le 3ème PDES 2022-2026 a été validé fin avril 2022 au cours d'un atelier de discussion et de validation, présidé par le Secrétaire Général du Ministère du Plan. Suite aux travaux de 4 groupes de travail spécifiques (G1 - Capital humain et inclusion sociale ; G2 - Gouvernance, paix et sécurité ; G3 - Transformation structurelle de l'économie ; et G4 - Dispositif institutionnel de mise en œuvre, de coordination et de suivi-évaluation du PDES 2022-2026), un grand nombre de recommandations ont été formulées, qui seront intégrées dans la version finale du document, à savoir :

- Programmer, sur ressources propres, le financement de l'opérationnalisation du dispositif de coordination, mise en œuvre et suivi-évaluation à tous niveaux ;
- Assurer la vulgarisation du PDES à tous les niveaux ;
- Mettre en œuvre les réformes engagées pour l'amélioration de la performance des programmes et projets, notamment la grille harmonisée de salaires et avantages et l'institution des contrats de performance pour le personnel des unités de gestion des projets ;
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de communication ;
- Elaborer et mettre en œuvre un programme de renforcement des capacités des acteurs sur le suivi-évaluation ;
- Mettre en place une banque des projets dans tous les secteurs et régions ;
- Accélérer la mise en œuvre de la Stratégie nationale Intégrée de Suivi-Evaluation (SNISE) et l'opérationnalisation du Système National Intégré de Suivi et Evaluation (SysNISE) ;
- Mobiliser les ressources pour la mise en œuvre de la Stratégie Nationale de Développement de la Statistique ;
- Assurer la mise en œuvre et le suivi permanent des mesures envisagées pour l'amélioration de la consommation des crédits ;
- Accompagner les régions et les communes pour la territorialisation du PDES et l'intégration des engagements internationaux (ODD, Agenda 2063, Vision 2050 de la CEDEAO, COP 21, etc.).

1.4 Méthodologie employée et structure des rapports

La méthodologie employée pour l'étude détaillée de la CDV Oignon est identique à celle suivie pour l'étude des cinq autres CDV de cette consultance.

Afin d'alléger les divers rapports et de faciliter leur lecture et leur utilisation future, les éléments qui leur sont communs, à savoir l'introduction générale et la méthodologie détaillée, ne sont pas présentés qu'une fois dans un livrable comportant également les analyses synthétiques de chacune des CDVs sélectionnées, couvrant uniquement les chapitres suivants :

- Cartes et Tableaux de la CDV ;
- Les Acteurs de la CDV ;
- Les Contraintes principales de la CDV ;
- Analyse SWOT de la CDV ;
- Résumé des Propositions d'Actions.

Cette organisation des documents permet aux lecteurs d'acquiescer d'abord une vue synthétique de chaque CDV lui permettant d'utiliser plus facilement les résultats des analyses pour la conception des futurs projets. Il lui reste toujours la possibilité de trouver des détails dans les analyses approfondies si nécessaire.

L'objectif de l'approche utilisée pour ces analyses détaillées est aligné sur la méthode Value Chain Analysis for Development (VCA4D) de l'Union Européenne (UE) ; elle vise à fournir des éléments factuels afin de répondre à quatre questions structurantes :

- QS1 : Contribution de la chaîne de valeur à la croissance économique ?
- QS2 : Cette croissance économique est-elle inclusive ?
- QS3 : La chaîne de valeur est-elle durable du point de vue social ?
- QS4 : La chaîne de valeur est-elle durable du point de vue environnemental ?

L'un des concepts les plus critiques de l'analyse de la chaîne de valeur est la « valeur ajoutée » dans le processus intégral de production. La Valeur Ajoutée (VA) mesure l'accumulation de richesses et la contribution du processus de production à la croissance économique, et est l'un des concepts clés identifiés par Porter, puis par la FAO (FAO, 2014) puis repris dans la méthodologie VCA4D.

L'analyse du cycle de vie (ACV) est une approche reconnue à l'échelle internationale qui évalue les impacts environnementaux potentiels des produits et services tout au long de leur cycle de vie. L'ACV est une technique quantitative d'évaluation des aspects environnementaux potentiels associés à un produit. L'empreinte carbone du produit (ECP) est généralement utilisée pour calculer les émissions de gaz à effet de serre (GES) émises par les chaînes d'approvisionnement alimentaire à l'instar de l'outil EX-ACT de la chaîne de valeur.

Les informations nécessaires à ces analyses ont été collectées par divers moyens complémentaires : analyse de documents et de statistiques (voir Bibliographie en fin de ce rapport), missions de terrain, interviews d'acteurs de la CDV, etc.

1.5 Les rencontres d'acteurs de la CDV Oignon

Des acteurs du secteur privé ont été rencontrés dans le cadre de cette étude : l'Association Nationale des Coopératives des Professionnels de la Filière Oignon (ANFO), la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN NIYA), SAFI et l'Interprofession. L'objectif était de connaître leur rôle dans la chaîne de valeur et de disposer des données susceptibles d'aider à l'actualisation des données du rapport. Les échanges avec l'ANFO (Président, Directeur, Personnel technique) et l'équipe du comptoir de commercialisation de l'oignon de Harobanda à Niamey se sont déroulés en plusieurs étapes :

- Collecte des données de base pour élaborer le modèle économique et environnemental ;
- Recherche d'informations importantes pour réaliser les types d'analyse recommandés à savoir l'analyse fonctionnelle, diagnostic institutionnel, l'analyse sociale et environnementale.

Dans un deuxième temps des interviews d'opérateurs de la chaîne de valeur ont permis de vérifier les données prix, les coûts de production, les intrants et consommables employés, et les modalités de transfert / flux du produit oignon au niveau de la chaîne de valeur, ainsi que les contraintes et attentes majeures des opérateurs.

La liste des personnes rencontrées lors des différentes activités mentionnées ci-dessus est disponible en **Annexe 1**.

Au vu du degré élevé d'incohérence des données statistiques (surfaces cultivées, nombre d'exploitants, rendement moyen dans la chaîne de valeur) liés à l'absence de recensement récent de l'Agriculture, et des résultats d'études disponibles, les responsables de l'étude ont décidé de mobiliser des groupes de travail d'experts pour assurer une relecture critique en phase de finalisation des études (décembre 2021). La liste des Experts concernés est donnée en **Annexe 2**.

Les régions de production d'oignons au Niger peuvent être regroupées en plusieurs types comme suit :

- La région de Tahoua qui produit environ les $\frac{3}{4}$ de la production nationale et dont l'essentiel est destiné à l'exportation. Cette région bénéficie des conditions agro-écologiques les plus favorables à la culture de l'oignon et les producteurs ont davantage investi dans les moyens de production au vu de la rentabilité de cette culture. On y cultive la variété « Violet de Galmi » ;
- La région d'Agadez qui produit l'oignon de contre-saison (juin à décembre) essentiellement pour l'exportation ;
- La région de Maradi, en dehors de sa position de principal fournisseur de semences aux autres régions, conserve l'oignon bulbe qu'elle vend en différé sur le marché ;
- La région de Tillabéry, où la production d'oignons est destinée essentiellement à la transformation. La variété principalement cultivée est « Blanc de Gotheye » ;
- Les régions de Diffa et Zinder où les producteurs vendent leur production au fur et à mesure sur le marché.

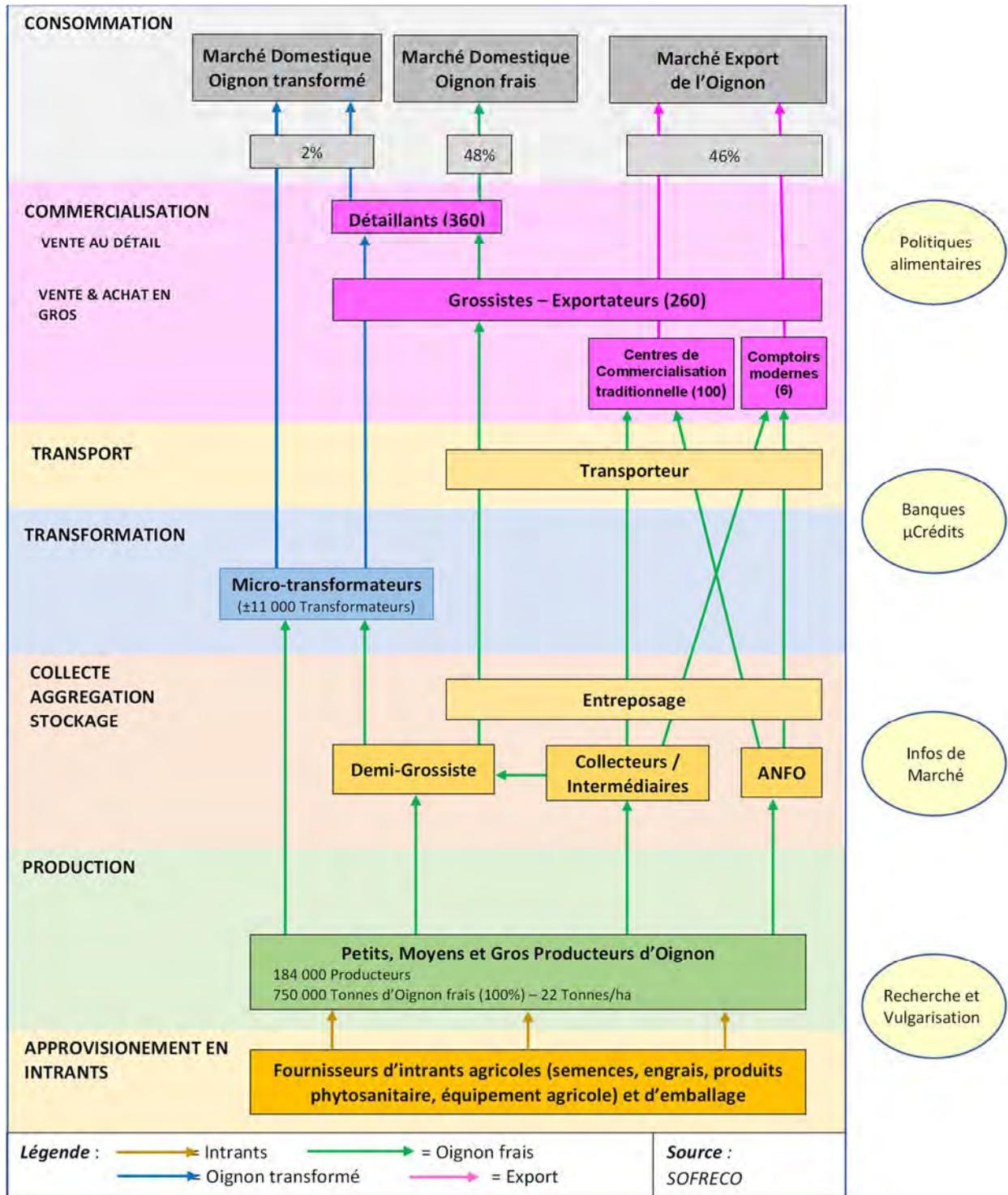
2.1.2 Carte Schématique de la CDV Oignon

La **Figure 2** page suivante présente une carte schématique des acteurs et des flux de produits tout le long des maillons de la CDV Oignon.

Cette carte apporte les éléments suivants :

- La production totale d'oignons frais en 2020 était de l'ordre de 750 000 tonnes dont l'essentiel provenait des 184 000 petits producteurs hors AHA utilisant des motopompes pour l'irrigation ;
- L'essentiel de la production (98%) est vendu par les producteurs soit en frais à la récolte, soit après stockage/conservation à des collecteurs/intermédiaires, des commerçants demi-grossistes et à l'ANFO, qui rassemble 29% des producteurs d'Oignons au travers de groupements, coopératives, unions et fédérations régionales ;
- Les collecteurs/intermédiaires et les commerçants demi-grossistes cités ci-dessus sont en fait le plus souvent des employés de grossistes, alors que l'ANFO travaille pour soutenir les producteurs ;
- Une petite partie de la production d'oignons (2%) est vendue aux 11 000 micro-transformatrices soit directement par les producteurs soit par l'intermédiaire de demi-grossistes ;
- Ces micro-transformatrices d'oignons en Gabou (oignon sec) vendent leurs produits soit directement aux ménagères dans les marchés, soit à des grossistes qui revendent à des détaillants pour la vente aux consommateurs ;
- Le circuit de commercialisation des bulbes vers le marché domestique peut passer par plusieurs intermédiaires (dont les collecteurs et les demi-grossistes qui travaillent souvent pour le compte de grossistes), les grossistes eux-mêmes (au nombre de 260), et les commerçants détaillants (360). Des transporteurs assurent les mouvements de produits entre ces acteurs. Ce marché domestique absorbe autour de 48% de la production nationale.

Figure 2 : Carte schématique des Flux de la CDV Oignon au Niger (2021)



Source : Etude SOFRECO – UE 2021 avec données RECA-13N

- Une partie importante de la production d'oignon frais voit sa vente différée à divers niveaux, incluant les producteurs eux-mêmes, les demi-grossistes, les divers composants de l'ANFO et les grossistes, afin de profiter de meilleurs prix hors saison pour les producteurs et l'ANFO, et d'accroître les marges commerciales pour les autres, en achetant à bas prix en saison et revendant après plusieurs mois aux acteurs suivants (détaillants et consommateurs).

- Le marché d'exportation absorbe autour de 46% de la production d'oignon et recouvre aussi bien des oignons frais que des oignons de conservation. Il est complètement organisé par un réseau de grossistes exportateurs qui sont bien au fait des offres et de la demande extérieure.
- Ces grossistes exportateurs utilisent et gèrent une centaine de centres de commercialisation traditionnelles pour organiser le rassemblement des lots et l'expédition des oignons vers les pays des acheteurs. Ces centres sont peu à peu substitués par des comptoirs modernes où les transactions entre les vendeurs et les acheteurs sont plus transparentes et les prix fixés pour tous en fonction de divers facteurs (offre, demande, prix à l'extérieur, etc.).
- Les pertes de produit pour l'ensemble de la CDV Oignon sont très importantes (30%) suite aux mauvaises conditions d'entreposage et de transport tout le long de la chaîne de valeur.

2.1.3 Produits, Fonctions et Acteurs de la CDV Oignon

Le **Tableau 3** ci-dessous permet de mieux comprendre comment sont structurés les maillons, quels sont les produits, et qui sont et que font les acteurs impliqués.

Tableau 3 : CDV Oignon - Produits primaires, Activités, Acteurs et Localisations par Fonction

Produits	Maillon	Activités	Acteurs	Localisation
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Semences ▪ Engrais ▪ Produits phytosanitaires ▪ Matériels aratoires 	Approvisionnement en Intrants	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Importation d'intrants agricoles ▪ Importation matériel agricole ▪ Ventes aux producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INRAN ▪ ICRISAT ▪ Multiplicateurs semenciers ▪ Commerçants agricoles 	Toutes régions
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oignon bulbe 	Production primaire	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Production et récolte des oignons ▪ Vente des oignons 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Producteurs ▪ Ouvriers agricoles 	Tahoua et autres régions Agadez
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oignon bulbe 	Collecte / Agrégation / Stockage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Achats des oignons ▪ Gestion des stocks ▪ Vente des oignons 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Producteurs ▪ Collecteurs ▪ Demi-grossistes 	Tahoua et autres régions Agadez
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Divers gabous ▪ Semoule d'oignon ▪ Poudre d'oignon ▪ Confiture d'oignon 	Transformation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Achat ou production des oignons ▪ Achat ingrédients ▪ Recrutement ▪ Transformation en Gabou et autres ▪ Vente des produits 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Femmes et Groupements de transformatrices ▪ SAFIE Niger Oignon ▪ SOTRACO Niger ▪ Mariétou & fils 	Tillabéry Tahoua Niamey
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oignon bulbe 	Commercialisation de gros / exportation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Négociation- Achat ▪ Transport ▪ Stockage ▪ Vente 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Commerçants Grossistes ▪ Exportateurs 	Tahoua et autres régions
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oignon bulbe 	Commercialisation de détail	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Négociation - Achat ▪ Stockage ▪ Vente 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Commerçants détaillants 	Toutes régions
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oignon bulbe ▪ Divers gabous ▪ Semoule d'oignon ▪ Poudre d'oignon ▪ Confiture d'oignon 	Consommation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Achat des produits ▪ Conservation bulbes ▪ Cuisine des produits 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ménages ▪ Restaurants 	Toutes régions

2.1.4 Interrelations entre les différents acteurs

La CDV Oignon fonctionne à travers des relations opérationnelles, commerciales voir contractuelles entre les divers agents, relations déterminantes pour assurer l'efficacité de l'ensemble et contribuer à la qualité des produits finaux, voire promouvoir la labellisation et des actions concertées de valorisation des produits.

Tableau 4 : Interrelations entre les différents acteurs de la CDV Oignon

Acteurs	Type de relation	Analyse (Points forts et faibles)
Multiplicateurs de semences	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cette multiplication se fait au niveau des exploitations elles-mêmes pour leur propre besoin en semences ; ▪ Les multiplicateurs paysans professionnels entretiennent des relations avec l'INRAN, l'ICRISAT et la faitière FCMN Niya qui est spécialisée dans la production de semences d'oignons) ; ▪ Autres multiplicateurs. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Une proportion non négligeable de producteurs s'approvisionne auprès des multiplicateurs locaux, la plupart cependant auto-produisent leurs semences ; ▪ Les matériels agricoles sont pour un bon nombre de producteurs des petits matériels ; ▪ Les intrants ne sont pas toujours disponibles ni accessibles avec la libéralisation de la distribution de l'engrais.
Producteurs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Relation horizontale et verticale : Le niveau d'organisation et de regroupement des producteurs au niveau national est l'ANFO. La mise en place de l'interprofession en 2012 n'a pas véritablement apporté les changements souhaités ; ▪ En dehors de leur relation traditionnelle, la tendance actuelle est favorable à une forte intégration horizontale et verticale. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les initiatives prises par l'ANFO à travers le suivi de production, l'expérimentation de magasins de conservation améliorée, l'expérimentation du warrantage, etc. sont favorables à la professionnalisation de la CDV ; ▪ La collaboration avec les différents acteurs dans le fonctionnement des comptoirs de commercialisation d'oignons contribue à la mobilisation des ressources susceptibles d'aider l'ANFO dans la réalisation de son plan d'actions.
Collecteurs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Même si les relations existent entre les collecteurs qui sont intermédiaires entre les grossistes et les producteurs, elles restent informelles. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ce sont des intermédiaires entre les producteurs et les transporteurs. Le rôle de ces intermédiaires consiste à rechercher la clientèle, récupérer les sacs vides auprès des commerçants afin de les distribuer aux producteurs, vérifier la qualité du produit, superviser le chargement et régler les paiements.
Commerçants (Grossistes et détaillants)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Relation horizontale : elle est caractérisée par les différents groupements et associations qui réunissent les acteurs du maillon de commercialisation ; ▪ Une organisation formelle des commerçants dans les régions a été mise en place en 2012 ; ▪ L'intégration verticale quant à elle est basée sur des relations informelles. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ils se ravitaillent au niveau des producteurs et des collecteurs villageois ou intermédiaires. Ils sont soit camionneurs exportateurs, soit dépositaires des stocks à vendre directement aux camionneurs, parfois les deux à la fois ; ▪ Au niveau des centres de rassemblement des produits, les producteurs et les grossistes se connaissent ; ▪ Les grossistes connaissent bien les problèmes techniques rencontrés par les producteurs et les moyens à mettre en œuvre pour les résoudre.
Transformateurs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ces transformateurs sont en fait des micros transformatrices individuelles et des OP de femmes qui valorisent l'oignon de manière artisanale ; ▪ Les transformatrices sont en relation avec les autres acteurs mais ces relations sont informelles. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les femmes transforment l'oignon en gabou pour l'autoconsommation ou la vente ; ▪ Des groupements de femmes transformatrices collaborent avec des producteurs pour acheter les oignons adaptés à la transformation.

2.2 Maillon approvisionnement en intrants

Historiquement, la CAIMA (Centrale d'Approvisionnement en Intrants et Matériels Agricoles), Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial créé en 2010 à la suite de la restructuration de la Centrale d'Approvisionnement datant de 1978, avait un rôle central dans l'approvisionnement des coopératives en intrants. Elle importait et distribuait des engrais à un prix subventionné et à crédit. Faisant face à cette double charge financière, la CAIMA était en grande difficulté et n'arrivait pas à s'approvisionner pour couvrir les besoins des producteurs et à tenir les délais de livraison. C'est pourquoi depuis la fin de l'année 2019, l'Etat a libéralisé l'importation et la distribution des engrais, retirant à la CAIMA, l'essentiel de ses activités, à savoir approvisionner le pays en intrants et en matériels agricoles de qualité et accessibles au producteur. La CAIMA continue cependant à fournir les producteurs en matériel agricole. Le niveau d'équipement des producteurs reste cependant très faible, se limitant souvent à un pulvérisateur manuel.

Si les intrants industriels traditionnels (engrais minéraux, produits phytosanitaires) restent requis pour soutenir et accroître la production d'oignons, les producteurs préfèrent utiliser des produits naturels qu'ils peuvent se procurer à moindre coût et leur semblent aussi plus adéquats pour la production d'oignons. En réalité cette position est liée à un manque de connaissance technique de la production. Les producteurs estiment par exemple que les oignons produits avec des engrais chimiques se conservent mal dans la durée et en termes de qualité après stockage. En fait cela est dû à un mauvais usage des engrais minéraux. D'autre part, comme beaucoup de producteurs ont été formés à la production de compost et à l'utilisation des fumiers, ils ont tendance à utiliser la fumure organique de façon abusive, tout le long du cycle de culture, sans tenir compte des besoins réels des plantes.

Concernant les produits phytosanitaires, on note la même attitude de défiance pour des produits que les producteurs maîtrisent mal et surtout qui sont chers. Les producteurs préfèrent donc utiliser des biopesticides qu'ils peuvent produire par eux-mêmes.

2.2.1 Problèmes et Contraintes

Les problèmes et contraintes actuelles au niveau de l'approvisionnement en intrants sont les suivants :

- Disponibilité limitée en semences d'oignons certifiées ;
- Manque de contrôle des services de l'état sur l'importation, la distribution et l'utilisation des produits phytosanitaires, dont beaucoup interdits dans l'UE ;
- Manque de développement des alternatives locales aux intrants importés, dont la production de compost et de biopesticides ;
- Indisponibilité et/ou prix trop élevé³ des engrais minéraux à importer sur les marchés internationaux, sauf peut-être pour l'urée importée du Nigéria
- Marché insuffisant pour l'importation de matériel agricole moderne ;
- Manque de fournisseurs locaux de pompes solaires et des systèmes goutte-à-goutte et donc de l'usage de ces équipements.

³ Dû à la suppression des subventions sur les engrais

2.2.2 L'approvisionnement en semences

L'approvisionnement en semences d'oignons se fait par deux circuits au Niger, d'une part le secteur conventionnel et d'autre part l'autoproduction. La grande majorité des producteurs produisent eux-mêmes leurs semences, car cela leur assure d'une part un approvisionnement à moindre coût et d'autre part une qualité de semence, la leur, à laquelle ils font confiance, car ils se méfient des autres sources.

Comme indiqué dans la Revue de la CDV Oignon réalisée par la FAO en 2021, la majorité des producteurs autoproduisent les semences, et le font dans le champ qu'ils exploitent. Toutefois, certains producteurs sont spécialisés en production semencière pour la vente. Ces producteurs de semences d'oignons professionnels ont bénéficié de formations et d'appui conseil sur le processus de production professionnelle de semences.

Un acteur important du secteur semencier de l'oignon au Niger est l'INRAN, qui produit des semences de base du Violet de Galmi. Cette structure étatique, placée sous tutelle du Conseil national de la recherche agronomique (CNRA), a comme mission principale d'assurer une production de semences d'oignons de qualité ; de contribuer à l'installation d'un secteur semencier dynamique et durable au Niger ; et de produire et diffuser les semences de pré-base et de base des variétés performantes d'oignons issues de la recherche. Selon l'INRAN, les semences d'oignons qu'elle produit sont destinées aux organisations faïtières telles que la FCMN-Niya et l'ANFO, ainsi qu'aux entreprises privées semencières (notamment Aïnoma, Nouhou Bakoye et Illiassou Gado). Ces dernières sont chargées de les multiplier pour les mettre à la disposition des producteurs et multiplicateurs répartis sur l'ensemble du pays.

Après le départ de l'IRAT, ancêtre de l'INRAN, d'autres entreprises privées de production et de mise sur le marché des semences d'oignons ont vu le jour. Le Plan d'actions opérationnel de la filière Oignon du Niger (Gouvernement du Niger, 2009) présente la société nigérienne AGRIMEX-SA comme la plus importante société de vente de semences sélectionnées, ainsi que de produits et matériels de traitement phytosanitaires. Cette entreprise est présente à Niamey, Maradi, Tahoua, Zinder, Konni et Agadez. Elle distribue diverses semences dont celles du violet de Damani, acquises auprès de la firme française Technisem. Cette dernière et sa filiale Sénégalaise Tropicasem, produisent les semences d'oignons violet de Damani, qu'elle commercialise à travers un réseau de distribution étendu dans toutes les régions du Niger. Même si Technisem produit ces semences à l'étranger, la souche vient du Niger, car cette société tient un certificat d'obtention végétale (COV) de l'Organisation Africaine de Propriété Intellectuelle (OAPI) pour la variété « Violet de Galmi » qu'elle vend sous cette appellation Violet de Damani (RECA, 2014). Ainsi, il n'existe que deux origines véritables pour le Violet de Galmi, à savoir les semences produites au Niger et les semences produites par Technisem sous l'appellation Violet de Damani. Tous les efforts des acteurs nationaux engagés dans la production et l'approvisionnement en semences d'oignons, combinés à ceux des firmes étrangères, n'ont cependant pas permis au sous-secteur semencier d'être dynamique et à même de fournir en tout temps et lieu des semences d'oignons de qualité.

En dehors des producteurs du secteur semencier traditionnel, d'autres personnes produisent et commercialisent des semences d'oignons parfois de qualité douteuse, la direction du contrôle et de la certification des semences n'ayant pas suffisamment

de moyens pour tout contrôler. Cependant, il existe des initiatives de redynamisation du secteur semencier impliquant l'Etat, les partenaires techniques et financiers, les faitières et les associations membres. Une plateforme semencière a, par exemple, été créée à Maradi en 2019, dans un cadre coordonné de concertation et de dialogue (financement par la Coopération Suisse). L'objectif est de produire des semences de qualité avec l'implication de l'ANFO et de la FCMN-Niya puis de les mettre sur le marché à travers des comptoirs de commercialisation.

Les semences de qualité connaissent un intérêt grandissant notamment car la qualité de la semence est déterminante pour la conservation par la suite de l'oignon. Pour l'instant, la demande est supérieure à l'offre. Le Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage a établi depuis 2010, un annuaire national de disponibilité des semences améliorées et depuis 2014, le comité national des semences végétales et des plants a pour mission de développer le secteur semencier, afin de combler ce déséquilibre d'offre et de la demande. Il conviendrait de renforcer les initiatives de production de semences en cours au niveau des faitières FCMN NIYA et ANFO à travers l'installation de producteurs pilotes et la sensibilisation des producteurs d'oignons pour qu'ils achètent l'oignon produit par leurs faitières.

2.2.3 L'approvisionnement en engrais

La situation du sous-secteur des engrais minéraux a été développée en détail dans l'étude CDV Riz, et il serait inutile d'en répéter le contenu intégral dans la présente étude. Pour mémoire, le secteur des engrais a été réformé en 2018 pour être libéralisé dont l'arrêt d'activité de la CAIMA dans ce domaine, laquelle couvrait l'importation exclusive et la revente des engrais minéraux aux coopératives à des prix subventionnés par l'état.

La réforme repose sur plusieurs décrets régulant les agréments, l'importation et l'exportation, les conditions de vente, l'inspection et l'analyse des engrais au Niger. D'un autre côté, les importateurs et distributeurs privés se sont constitués en 2019 en association, l'ANIDE (Association Nigérienne des Importateurs et Distributeurs d'Engrais) avec comme objectifs de : (i) assurer la disponibilité des engrais en quantité et en qualité sur l'ensemble du territoire nigérien ; (ii) assurer l'accessibilité équitable des engrais à tous les producteurs et productrices ; (iii) maîtriser la subvention de l'Etat pour aider et mieux atteindre les groupes vulnérables. De plus l'ANIDE défend les intérêts de ses membres et s'occupe de l'exonération de taxes.

Deux organismes ont été créés : (i) l'Observatoire des Marchés des Engrais au Niger (OMEN), qui est l'organe de décision en matière de gestion des engrais ; et (ii) le Comité Technique des Engrais (COTEN) qui est le bras technique de l'OMEN. Il donne des conseils techniques et réalise entre autres, la veille commerciale en vue d'identifier les marchés d'approvisionnement d'engrais.

Enfin un Fonds Commun des Engrais (FCE) devrait être alimenté par l'Etat et les partenaires au développement, afin de servir une subvention pour l'achat d'engrais par les producteurs vulnérables. Pour l'année 2021, 35 communes ont été ciblées pour bénéficier de cette subvention.

Depuis le début de cette année, la CAIMA a été officiellement interdite d'importation d'engrais, et ne fait qu'écouler ses stocks auprès des commerçants.

Depuis 2021, les importateurs privés ont eu beaucoup de difficultés à se procurer des engrais sur les marchés internationaux. Cette situation s'explique par

l'indisponibilité et même la cherté de la plupart des engrais (DAP, TSP, NPK) au niveau international. Seul l'urée en provenance du Nigeria ne pose pas de problème d'approvisionnement.

Les principaux fournisseurs privés nigériens sont la société Agrimex et la société Manoma. Ils distribuent aussi des produits phytosanitaires et des équipements d'irrigation. Les faitières n'ont pas la capacité d'importer les intrants mais se chargent de faire des commandes groupées auprès de la CAIMA ou des entreprises privées et organisent en ce sens l'approvisionnement en intrants.

2.2.4 L'approvisionnement en produits phytosanitaires

La fourniture de produits phytosanitaires est gérée par des entreprises privées en principe agréées. Dans la réalité, des produits d'origines douteuses et inefficaces sont le plus souvent vendus aux producteurs faute de contrôle des agents de l'Etat.

Heureusement, contrairement aux autres cultures maraîchères, l'oignon est une plante avec un nombre réduit d'ennemis. Malgré tout, ses ennemis peuvent réduire le rendement de manière significative. Il s'agit essentiellement de trois maladies causées par des champignons : (i) l'Alternariose (feuilles) ; (ii) Maladie des racines roses ; et (iii) la Fusariose (racines et plateau) ; et de deux insectes : les thrips et les chenilles (papillons). Pour ces maladies, la rotation des cultures est le moyen de lutte privilégié, en sus du traitement des semences, et de l'irrigation raisonnée pour limiter l'humidité. Pour les thrips et les chenilles, la lutte intégrée est essentielle car la lutte chimique ne suffit pas. Il est conseillé d'utiliser la poudre de neem ou un mélange de neem, piment et tabac. Le RECA a produit en 2014 un guide pour l'appui conseil de la lutte contre les maladies et ravageurs de l'oignon⁴ qui est fort bien fait.

Il serait aussi souhaitable de promouvoir l'importation de pesticides biologiques comme ceux à base de *Bacillus thuringiensis*, pour le contrôle des chenilles de l'oignon, et aussi de proscrire l'usage d'insecticides à large spectre et nuisibles à l'environnement (ennemis naturels, abeilles, poissons, etc.).

2.2.5 L'approvisionnement en matériel agricole

La CAIMA continue à fournir les producteurs en matériel agricole importé. Le niveau d'équipement des producteurs reste cependant très faible, se limitant souvent à un pulvérisateur manuel. Les producteurs font surtout appel aux forgerons, aux ateliers de menuiserie métallique, et aux unités locales de fabrication de matériels agricoles, pour le travail du sol.

Pour autant tous les travaux de plantation, d'entretien et de récolte de l'oignon sont présentement réalisés à la main, en liaison avec la petitesse des exploitations et la simplicité de la culture. Cependant l'intensification et la modernisation attendues de la production devraient amener au recours progressif à des équipements motorisés, pour la préparation, l'entretien et la fertilisation des terres (tracteur pour labour, griffage, sarclage, et épandage de compost et d'engrais), les traitements (pulvérisateurs), la récolte (récolteuses) et le transport (charrette tractée).

Une attention particulière doit finalement être portée sur les besoins en matériel d'irrigation des petits producteurs qui pratiquent essentiellement l'irrigation à la raie ou à la main (manche ou calebasse). Ces méthodes d'irrigation artisanales sont toutes très demandeuses en travail et en eau, et souvent irrégulières dans le temps

⁴ <https://reca-niger.org/spip.php?article788>

et dans l'espace. A l'inverse le système de goutte-à-goutte est un grand économiseur de temps et d'eau qui assure une répartition homogène de l'eau dans les parcelles, réduit l'enherbement et les besoins de sarclage et reste très facile à utiliser ; d'où une réduction des coûts de production et une augmentation des rendements et de la qualité des produits. Son couplage avec des pompes solaires permettrait de réduire encore les coûts d'irrigation.

2.2.6 Besoins d'interventions et d'investissement

2.2.6.1. Approvisionnement en semences

- Investir dans la recherche pour la production et multiplication de semences G4 dans toutes les variétés d'intérêt.
- Accompagner l'INRAN et/ou l'ICRISAT, la FCMN-NYA et l'ANFO dans le développement de la production et distribution de semences certifiées d'oignons dans toutes les régions de production à des prix abordables ;
- Mettre à disposition des producteurs semenciers des semences G4 fournies par les chercheurs pour la multiplication des bulbes purs, pour la multiplication des semences ;
- Appuyer le réseau de producteurs multiplicateurs pour la production de semences dans toutes les régions de production (en AHAs et hors AHAs) ;
- Former les semenciers aux techniques de réplique ;
- Renforcer les capacités de l'Agence Nigérienne de Normalisation, de Métrologie et de Certification (ANMC), des fermes semencières et des producteurs multiplicateurs dans le contrôle de la qualité des semences produites et distribuées ;
- Faciliter les achats groupés de semences d'oignons par les groupements et coopératives de producteurs ;
- Investir dans la construction de boutiques de semences certifiées ;
- Appuyer la mise en place de parcelles pilotes de démonstration afin de promouvoir l'usage des semences certifiées pour la production semi-intensive de l'oignon ;
- Former et sensibiliser les producteurs sur l'importance d'acheter des semences de qualité.

2.2.6.2. Approvisionnement en engrais

- Développer des circuits d'information et de communication entre les services de l'OMEN et du COTEN et l'ANIDE pour identifier les meilleures sources d'approvisionnement en engrais convenant à la production de l'oignon au Niger (urée, engrais phosphatés DAP, TSP et NPK 3 x 15) ;
- Renforcer les capacités de l'INRAN et/ou les Ministères concernés dans le suivi et l'analyse de la qualité des engrais par les importateurs et les producteurs ;
- Subventionner l'achat des engrais par les importateurs si leur prix sur les marchés devient excessif ;
- Appuyer les fabricants d'engrais biologiques et organiques (fumier, compost, engrais verts) et les producteurs désirant utiliser cette fertilisation organique ;
- Promouvoir l'utilisation de compost ;
- Faciliter l'achat groupé des engrais auprès des distributeurs agréés.

2.2.6.3. Approvisionnement en produits phytosanitaires

- Renforcer les capacités du Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage et des producteurs à la gestion et au contrôle intégrés phytosanitaires (Integrated Pest Management & Integrated Pest Control) ;
- Appuyer le développement de l'utilisation et l'importation de biopesticides non productibles au Niger, comme ceux basés sur *B. Thuringiensis* ou d'autres agents pesticides microbiens ;
- Organiser des campagnes de sensibilisation sur les effets néfastes des pesticides sur la santé humaine et animale et les avantages de l'utilisation des biopesticides ;
- Appuyer les centres de recherche et les initiatives de production et d'utilisation de pesticides végétaux (ex. extrait de Neem pour les chenilles) au niveau national (comme l'ont déjà développé la FAO et la GIZ pour la promotion de la lutte et du contrôle des insectes ravageurs des cultures maraîchères).

2.2.6.4. Approvisionnement en matériel agricole

- Appuyer le gouvernement dans la mise en place de mesures incitatives et d'un climat des affaires bénéfique à la création d'entreprises nationales de fabrication et ou de distribution de machines agricoles (tracteurs, appareils de traitement et d'épandage d'engrais, équipements aratoires) ou l'implantation d'entreprises internationales (comme Futurepump et Netafim déjà présents en Afrique de l'Ouest pour la création de distributeurs de pompes solaires et d'équipement d'irrigation goutte-à-goutte) pouvant assurer le SAV, les réparations et l'approvisionnement en pièces détachées ;
- Renforcer les capacités de la CAIMA, de l'Atelier de fabrication de matériels agricoles (AFMA) et des Unités de construction de matériels agricoles (UCOMA) par le biais de formations techniques, de gestion des entreprises, et l'octroi de machines-outils etc. ;
- Organiser des campagnes de sensibilisation et de démonstration des matériels et machines agricoles lors d'évènements et foires agricoles en mettant en avant la comparaison coût / bénéfices entre processus mécanisés et processus manuels ;
- Faciliter l'achat groupé ou communautaire des équipements agricoles auprès des distributeurs agréés ;
- Former les artisans foreurs et les réparateurs (motopompes, pompes solaire).

2.3 Maillon Production

2.3.1 Problèmes et Contraintes

- Approvisionnement inadéquat en intrants (semences de qualité, engrais) ;
- Difficile accès à la terre et aux moyens d'irrigation ;
- Pertes importantes durant la production ;
- Utilisation croissante de pesticides de synthèse ;
- Défaut / Insuffisance de gestion des magasins d'entreposage de l'oignon ;
- Difficile accès des producteurs au crédit (banque, IMF) ;
- Encadrement spécifique insuffisant pour une bonne maîtrise des techniques de production et de conservation ;
- Organisation de la commercialisation ne favorisant pas les producteurs.

Le Rapport « Evaluation des Productions d'Oignon et Elaboration des Stratégies de Commercialisation » produit par l'Union des Coopératives des Professionnels de la Filière Oignon de Galmi en décembre 2007, bien que daté, fournit une liste de contraintes de l'époque auxquelles faisaient face les producteurs des $\frac{3}{4}$ de la production d'oignons du Niger. Il paraît donc judicieux de la reproduire ici.

Contraintes techniques

- Insuffisance de formation technico-économique : maîtrise sommaire des itinéraires technico-économiques pour la production d'oignons et du faible niveau de professionnalisation des producteurs ;
- Techniques d'irrigation / arrosage peu efficaces : méconnaissance des besoins en eau nécessaires à la culture d'oignon (doses et fréquence d'irrigation) entraînant un gaspillage d'eau à l'arrosage, avec risque de surexploitation des nappes ;
- Inaccessibilité aux intrants agricoles (engrais, produits phytosanitaires) : Les principales contraintes sont la cherté des produits, la qualité douteuse des produits importés sans contrôle technique aux frontières ; le reconditionnement et la vente des produits dans des emballages non conformes, sans étiquetages corrects et pour lesquels le mode d'emploi (dose, période d'application) voire l'usage, ne sont pas clairement explicités ;
- Excédent de production du fait de : (i) la synchronisation des cycles de production ; (ii) l'uniformité de la gamme des produits à travers toute la région et (iii) la production concurrentielle de pays voisins (limitation des importations) conduisant à des effondrements des prix aux producteurs ;
- Pertes importantes après récolte : les techniques de récolte et de conditionnement pratiquées ne respectent pas la nature fragile et hautement périssable de l'oignon. Conditionner des oignons en sac de 100 à 120kg ne peut que conduire à des détériorations et pertes pendant le transport ;
- Manque de moyens de conservation, de stockage et de transformation appropriés ;
- Eboulements fréquents de puisards : le fonçage traditionnel des puits les rend vulnérables et sujets aux éboulements fréquents et à l'ensablement d'où réduction de leur durée de vie ;
- Absence de cadre d'information et de concertation : il n'existe aucun forum de concertation entre les producteurs d'oignons et entre les producteurs et les commerçants d'oignons ;
- Faible niveau de prestation de service et fourniture des intrants agricoles de l'union aux membres.

Contraintes financières

- Forte variabilité saisonnière des prix de l'oignon. Les prix sont bas de janvier à mai au moment où l'essentiel de la production est mise sur le marché et sont élevés de septembre à décembre durant les périodes de repiquage ou les travaux d'entretien sur la culture d'oignon ;
- Faible disponibilité financière au niveau de la plupart des producteurs limitant ainsi leur capacité d'autofinancement et leurs possibilités d'investissement ;
- Difficulté d'accès aux crédits de proximité (crédits de campagne et d'investissement). Etant donné le niveau de pauvreté des paysans, le crédit rural

et le warrantage constituent les plus souvent quelques alternatives pour faciliter l'approvisionnement en intrants et facteurs de production. La grande majorité des producteurs doit recourir au crédit informel, en partie assuré par les commerçants, pour préfinancer leur campagne de production d'oignons.

Contraintes institutionnelles

- Faiblesse voire absence d'accompagnement technique des producteurs : les services techniques de l'Etat en charge de la vulgarisation sont inopérants faute de moyens de tous ordres. Cette situation entraîne la démotivation de l'encadrement et l'absence d'intervention sur le terrain ;
- Faible organisation : les producteurs fonctionnent selon des stratégies individuelles tant pour l'approvisionnement en intrants que pour la vente de la production, avec comme conséquence une position très faible en face des collecteurs et acheteurs de leurs produits et autres fournisseurs d'intrants.

Autres contraintes

- Le taux élevé d'analphabétisme : le manque d'infrastructures de base (notamment les centres d'alphabetisation) rend difficile la mobilisation des producteurs et maintient la fragilité de leur position commerciale dans l'écoulement de leur production face aux collecteurs, intermédiaires et acheteurs mieux informés sur les prix.

2.3.2 La culture de l'oignon

Comme indiqué dans le **Tableau 5** ci-dessous, trois types d'oignons sont cultivés au Niger. Parmi les variétés les plus cultivées, la variété « violet de Galmi » se détache car elle présente beaucoup d'avantages sur les autres variétés pour son rendement, sa propreté, son goût épicé et ses qualités à la cuisson.

Tableau 5 : Les variétés d'oignons cultivées au Niger

Type	Variété	Caractéristiques	Rendement
Oignon rouge	Violet de Galmi	Bulbe violet, plat, épais, de bonne conservation	30 à 54 t/ha
	Rouge du Nigeria	Bulbe rouge se conservant mal - culture de fin de saison des pluies	25 à 35 t/ha
Oignon jaune	Early Texas Yellowgrano	Bulbe jaune	30 à 45 t/ha
	Jaune de Valence	Bulbe jaune	25 à 40 t/ha
Oignon blanc	Blanc de Galmi	Bulbe blanc, plat	25 à 40 t/ha
	Blanc de Soumarana	Bulbe blanc, rond	25 à 40 t/ha
	Blanc de Gothèye	Bulbe blanc, précoce, bonne aptitude à la conservation	20 à 30 t/ha

Source : INRAN 2021

Le **Tableau 6** ci-dessous présente la répartition des principales variétés en fonction des régions de production :

Tableau 6 : Répartition des sites de production et principales caractéristiques

Région	Sites de production	Variétés cultivées	Observations
Agadez	Tabelot, Iférouane, Tchirozérine, KouriTéloua	Blanc de Soumarana Violet de Galmi	-oignon bien calibré -pas de problème de stockage -deux campagnes dont la plus importante en saison pluvieuse
Diffa	Diffa, Bosso, Chétimari, Gueskéro, Mare de Tam	Violet de Galmi	Début de diversification l'oignon venant en remplacement du poivron
Dosso	Gaya, dallols, Doutchi, Boboye,	Violet de Galmi	
Maradi	Soumarana, Tibiri, Maradi commune, Madarounfa, Soumarana, Djiratawa, N'yelwa, Bagaja, Safo, Tarna, Gazaoua, Golom, Bougouzawa, Gourdjia, Assaya, Gotché, GuidanKagé, Gotché et Laouni,	Blanc de Soumarana Violet de Galmi	Une seule campagne Prédominance de l'oignon blanc et de la production de semences en relation avec les centres de recherche du Nigéria
Tahoua	Tamaské, Galmi, Tsernaoua, Aréwa, Tounfafi, Guidanlder, Sabonguida, Eroufa	Violet de Galmi	Zone de production par excellence avec plus de ¾ de la production nationale
Tillabéry	Sakoira, Gothèye, Téra, Ouallam, Dessa, SansanéHaoussa, Karma, Bonkoukou, Ayérou, Kobadjé, Balleyara	Violet de Galmi Oignon blanc	Transformation de 50% à 90% de l'oignon en gabou
Zinder	Dan Barto, Doungou, Tassaou, Maïtogayé, Matamey, Bandé, Myriah, Droum, Korama, Wacha	Violet de Galmi	Une seule campagne
Niamey	Saga Gorou, Gamkalé	Violet de Galmi	Une seule campagne

Source : PIP2 et données de l'étude

L'oignon est généralement cultivé sur des sols alluvionnaires fertiles. Il peut être et est cultivé toute l'année au Niger, ce qui est un avantage comparatif par rapport à ces pays voisins. De manière générale, l'oignon est cultivé en saison sèche froide et en saison sèche chaude. Dans la région d'Agadez cependant, la période de culture est décalée d'août à novembre et permet d'assurer une troisième période de culture (celle-ci ne génère cependant que 10-15% de la production annuelle).

Le cycle végétatif varie selon les variétés de 120 à 160 jours. L'oignon est toujours cultivé en planche (dont la taille peut varier de 0.5 à 5,0 m²). Entre les planches d'oignons d'autres cultures de contre-saison peuvent co-exister (tomate, choux, blé, aubergine). Les semences sont mises en pépinière (4 à 5 kg/ha) puis les plants sont repiqués au bout de deux mois dans la parcelle. L'irrigation se fait soit de manière traditionnelle manuellement soit de manière motorisée avec des motopompes ou pompes solaires. Pour compenser les carences d'azote, la majorité des parcelles reçoivent de la fumure organique et/ou minérale.

2.3.3 Les systèmes de production

On peut distinguer trois grands types de système de culture au Niger, selon le type d'irrigation utilisé pour la culture et le niveau d'intensité de la production, comme cela est détaillé dans le **Tableau 7** ci-après. L'indication Tahoua s'applique également aux autres régions, hors Agadez. La taille des parcelles varie entre 0,2 et 0,5 ha dans tous les cas.

Tableau 7 : Systèmes de production de l'oignon au Niger

Système	% des producteurs	Utilisation	Observations
Système 1 : Traditionnel avec puit et exhaure manuelle	50%	Tahoua :30% des parcelles d'oignon Agadez :28% des parcelles d'oignon	La simplicité de la technique est à la portée de la plupart des agriculteurs.
Système 2 : Intensif avec forage et motopompe individuelle	48%	Tahoua : 65% des parcelles d'oignon Agadez : 70% des parcelles d'oignon	Système adopté principalement lorsque sont présents des IMFs et des ONGs qui offrent des opportunités d'équipements aux producteurs.
Système 3 : Intensif sur AHA avec irrigation gravitaire	2%	Tahoua : 5% des parcelles d'oignon Agadez : 2 % des parcelles d'oignon	Système peu répandu. Visible à Niamey, alors que la filière oignon est en fait exclue des installations de l'ONAHA.

Source : PRODEX 2008

Comme on peut le voir dans ce tableau, le Système 2 est majoritaire, en termes de pourcentage du nombre total de parcelles d'oignons dans chaque région (65-70%), et presque à égalité avec le Système 1 en termes de pourcentage de producteurs. Cela aussi indique que les producteurs Système 2 possèdent plus de parcelles d'oignons que les Producteurs Système 1. Il montre également que très peu de producteurs (2%) utilisent les AHAs pour produire des oignons.

2.3.4 Evolution de la production d'oignon au Niger

Le Niger a une tradition dans la production de l'oignon. Le niveau actuel de production (campagne 2019-2020) et les résultats officiels des campagnes passées montrent une réelle croissance de la production (voir Tableau 9). Il demeure une divergence d'estimation sur les rendements moyens entre le Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage (rendement moyen de 35,6 T/ha) et les fédérations de producteurs (rendement moyen 22 T/ha).

On peut peut-être expliquer cette différence par le fait qu'une parcelle de 1 000 m² d'oignons comprend en moyenne 667 m² de planches effectivement plantées en oignons et 333 m² occupés par les passages. Ainsi calculé sur base du rendement des planches, un m² d'oignon produit 3,5 kg (35 tonnes par ha) mais sur un hectare (6 670 m² de planches), le rendement est de 23 Tonnes. Une autre lecture de ces divergences serait la différenciation entre production avant perte et après perte.

Le **Tableau 8** ci-dessous montre le niveau de production ; la superficie est basée sur les données Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage et le rendement de l'oignon a été réajusté au prorata d'une moyenne nationale de 22 tonnes établie sur base des estimations ANFO – RECA. Ceci nous conduit à des estimations de production revues à la baisse comme suit :

Tableau 8 : Production d'oignon au Niger en 2020 réajustée

Libellé	Agadez	Diffa	Dosso	Maradi	Niamey	Tahoua	Tillabéry	Zinder	Total
Superficie (ha)	1 693	1 101	2 953	1 246	1 154	20 724	2 869	2 227	33 966
Rendement (Tonnes/ha)	22,0	20,5	22,0	22,0	24,4	22,0	22,0	22,0	22,0
Production (Tonnes)	37 239	22 601	64 955	27 419	28 168	455 928	63 111	48 986	748 408

Source : MAE données révisées avec ANFO et RECA -SOFRECO Nov 2021

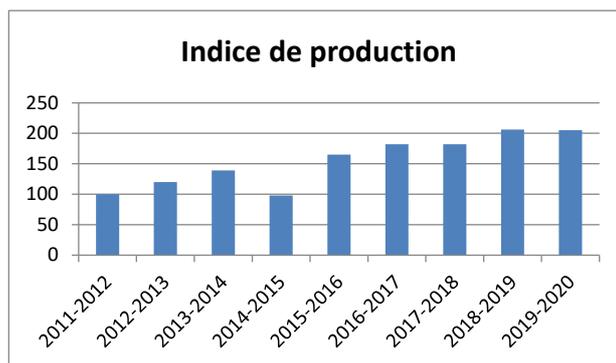
Les indicateurs de production au cours des 9-10 dernières années montrent une dynamique soutenue de croissance avec une production qui a doublé en 7-8 ans, en corrélation étroite avec la superficie, donc sans augmentation de rendement, comme détaillé dans le **Tableau 9** ci-dessous, et illustré dans la **Figure 3**.

Tableau 9 : Evolution de la production d'oignons au Niger de 2011 à 2020

Années	Indice de production (Base 100 en 2011)	Superficie (ha)
2011-2012	100	17 347
2012-2013	120	19 123
2013-2014	139	25 232
2014-2015	98	17 228
2015-2016	165	31 273
2016-2017	182	32 580
2017-2018	182	31 011
2018-2019	206	34 466
2019-2020	205	33 966

Source : Direction des Statistiques Agricoles du MA/EL

Figure 3 : Evolution de la production d'oignons au Niger 2011-2020



Ce tableau montre une croissance par rapport à la production et la superficie dans la période de 2011 à 2020. On note la baisse de la production de 30% au cours de la campagne 2014-2015 liée aux inondations dans les régions de Diffa, Agadez et Tahoua.

2.3.5 Organisation des producteurs au sein de la CDV Oignon

Selon les résultats du RGAC 2005-2008⁵, le nombre d'exploitations impliquées dans la culture d'oignons est estimé à plus de 184 000, ce qui équivaut à la création d'emplois pour plus 0,75 millions d'actifs agricoles pendant les saisons maraichères des différentes régions du pays.

La plupart des producteurs sont rattachés à une organisation de producteurs, cependant il existe des producteurs indépendants et il est difficile de déterminer exactement leur proportion. Les plus importantes organisations de producteurs sont l'ANFO et la FCMN NIYA.

⁵Résultats du RGAC 2005-2008 mentionné dans la Recherche Action SNV et l'Université de Wageningen en 2010.

Il existe également une interprofession de l'Oignon créée en 2012 avec le soutien du PRODEX et financé par la Banque Mondiale. L'étude récente de la FAO (2021) indique que cette interprofession n'est pas véritablement opérationnelle. Plus de détails sont disponibles au § 3.1 Gouvernance de la CDV Oignon.

2.3.5.1. L'ANFO

L'Association Nationale des coopératives des professionnels de la Filière Oignon (ANFO) est une faitière d'envergure nationale de la filière Oignon dont les membres sont structurés selon une architecture pyramidale à cinq paliers qui se déclinent comme suit :

Tableau 10 : Structuration de la chaîne organisationnelle de l'ANFO

Dénomination	Description	Nombre
Coopératives de base	Groupements ou coopératives	1 468
Unions des coopératives de base	Union au niveau des communes	106
Fédérations	Fédération des unions	15
Fédérations Régionales*	Union des fédérations au niveau régional	8
ANFO	Union Nationale de la filière	1

Note (*) Les Fédérations régionales n'ont pas de personnalité juridique et morale

Source : interview des cadres de l'ANFO

L'ANFO est représentée dans toutes les régions du pays dans les principaux bassins de production de l'oignon et compte 53 384 membres, soit 29% du nombre total estimé de producteurs (184 000), répartis dans 1 468 coopératives et groupements et 106 unions. L'ANFO voudrait regrouper les acteurs de la chaîne de valeur au-delà des producteurs, en impliquant les commerçants et les transformateurs. Pour l'instant, elle opère davantage comme une organisation de producteurs (FAO, 2021). Elle a mis en place une direction exécutive nationale et 5 coordinations régionales. Depuis le 16 janvier 2021, l'ANFO s'est transformée en société coopérative pour se conformer à la loi OHADA.

L'ANFO est un relais d'information pour les producteurs, elle organise des formations et de l'encadrement auprès des producteurs mais dispose de peu de moyens. Elle joue cependant un rôle important en facilitant l'accès aux financements pour les producteurs et en organisant des solutions de stockage.

2.3.5.2. La FCMN NIYA

La Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger (FCMN) compte 42 055 membres dont 27 645 hommes et 14 410 femmes, dont 2/3 sont producteurs d'oignons. Elle compte 8 sections régionales et rassemble plus de 200 Coopératives et Unions de Coopératives. La FCMN a été créée en 1996 pour répondre à la demande de groupements locaux de se faire représenter au niveau national en créant une Fédération nationale. La FCMN dispose de coordinations régionales (dont une à Tahoua). Elle est surtout active sur les activités de production. A ce titre, elle est complémentaire aux activités d'ANFO qui se focalise davantage sur la commercialisation.

La FCMN favorise le développement du maraîchage en conduisant différentes activités :

- Approvisionnement en intrants et matériels agricoles ;
- Formation et appui conseil ;
- Développement de modèles économiques sur les filières (pomme de terre, oignon, sorgho, sésame, tomate, etc.) ;
- Valorisation des productions (transformation et commercialisation) ;
- Recherche de marchés et Appui à l'organisation des maraîchers.

2.3.6 Acteurs indirects appuyant la production

2.3.6.1. Les Fournisseurs d'intrants agricoles

Leur contribution à la CDV Oignon a été revue et analysée dans le 1er maillon (§ 2.2) couvrant l'approvisionnement en semences, engrais, produits phytosanitaires et matériel agricole. Les principaux problèmes et contraintes rencontrés dans ce précédent maillon et non couverts dans ce maillon-ci concernent : (i) le manque de disponibilité en semences améliorées ; (ii) l'indisponibilité et/ou le prix trop élevé des engrais minéraux importés des marchés internationaux, sauf peut-être pour l'urée importée du Nigéria ; et (iii) le manque de contrôle des services de l'état sur l'importation, la distribution et l'utilisation des produits phytosanitaires, dont beaucoup sont interdits dans l'UE. Ces trois facteurs contribuent à une baisse des rendements et de la qualité de l'oignon, et à une augmentation de ses coûts unitaires de production.

2.3.6.2. L'ONAHA et la gestion des aménagements hydrauliques agricoles

Actuellement, à peine 2% de la production d'oignons est réalisée dans les Aménagements Hydrauliques Agricoles (AHAs) par des producteurs de polyculture. La gestion de ces AHAs (Opération et Maintenance) est assurée par les coopératives. L'ONAHA joue un rôle clé pour : (i) la maîtrise d'ouvrage des aménagements publics pour le compte de l'Etat ; (ii) le suivi des AHAs sur la base d'un inventaire régulièrement mis à jour et de critères d'évaluation des performances ; et (iii) la fourniture de services d'ingénierie et de travaux et de services d'appui aux fonctions d'exploitation et de maintenance de ces AHAs (ONAHA, 2021).

Dans le cadre de sa mission de service public, l'ONAHA assure une fonction d'appui conseil auprès des coopératives et à ce titre y détache un directeur de périmètre. Cette mission est matérialisée par un contrat d'assistance technique passée avec chaque coopérative et pour lequel chaque coopérative verse à l'ONAHA une participation de 4 000 FCFA par ha et par campagne. Ces contributions des coopératives viennent en complément d'une subvention annuelle versée chaque année par l'Etat à l'ONAHA. Ces montants cumulés, sont, pour autant et selon eux, insuffisants pour couvrir les coûts réels de l'appui-conseil, et réduisent fortement ses capacités d'intervention, ce qui s'est traduit par un non-respect des clauses contractuelles.

2.3.6.3. Les Acteurs du Service Conseil à la Production

Le Système National de Conseil Agricole (SNCA) - La diversité et l'inégalité en termes de qualité de l'appui conseil a conduit le Niger à définir les bases d'un SNCA en 2017, sous l'impulsion du HCI3N. Sa finalité est d'améliorer la sécurité alimentaire et d'augmenter durablement la contribution du secteur Agricole à l'économie nationale. Selon un rapport récent de l'ACOTAF (2021) concernant la

prise en compte de l'agroécologie dans les systèmes de vulgarisation agricole, le SNCA est en phase d'opérationnalisation depuis 2018. Il est articulé au Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN), les 2 réformes ayant été adoptées simultanément en 2017.

L'Agence pour la Promotion du Conseil Agricole (APCA) est un Etablissement Public à Caractère Administratif, créé par Décret en 2017 et placé sous la tutelle technique du Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage et du Ministère des Finances. L'APCA doit devenir la clé de voute du SNCA, avec pour mission de coordonner et d'animer le SNCA qui se veut pluriel, décentralisé et répondant à la demande diversifiée et de plus en plus pointue des producteurs et productrices ainsi qu'à leurs organisations. L'APCA ne fait pas elle-même du Conseil Agricole et ne dispose pas de conseillers de terrain. C'est donc une structure légère. L'opérationnalisation de l'APCA au niveau national et en région est cependant lente à ce jour. L'APCA devrait jouer un rôle essentiel dans le SNCA. Avec une équipe réduite (50% des postes pourvus) et peu de moyens, la DG-APCA a commencé ses activités en 2019. En 2021 son déploiement a été amorcé dans trois régions.

Le SNCA aujourd'hui montre un nouvel équilibre entre les dispositifs de Conseil sur le terrain. L'Etat n'est plus l'acteur majoritaire du Conseil Agricole, et le Conseil n'est d'ailleurs plus considéré comme une fonction régaliennne. Globalement l'équilibre (en termes de ressources humaines) est 1/3, 1/3, 1/3 entre l'Etat, la profession agricole et les autres privés. Au niveau des Organisations Professionnelles Agricoles, la **FCMN Niya** (Fédération des Coopératives Maraîchères du Niger, créée en 1996) et la **FUGPN Mooriben** (Fédération des Unions de Groupements Paysans du Niger, agréée en 1993 par le Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, disposent des dispositifs de Conseil les plus avancés. Le **RECA** et les **CRA** (Réseau et Chambres Régionales) s'affichent également comme des acteurs incontournables dans le conseil, tant sur le terrain qu'au travers des NTICs - Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (centrale d'appels, groupes WhatsApp). Enfin l'Etat, au travers des offices régionaux du Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage et du Ministre de l'environnement et de la lutte contre la désertification, intervient dans la diffusion des techniques et de l'information nécessaire aux producteurs.

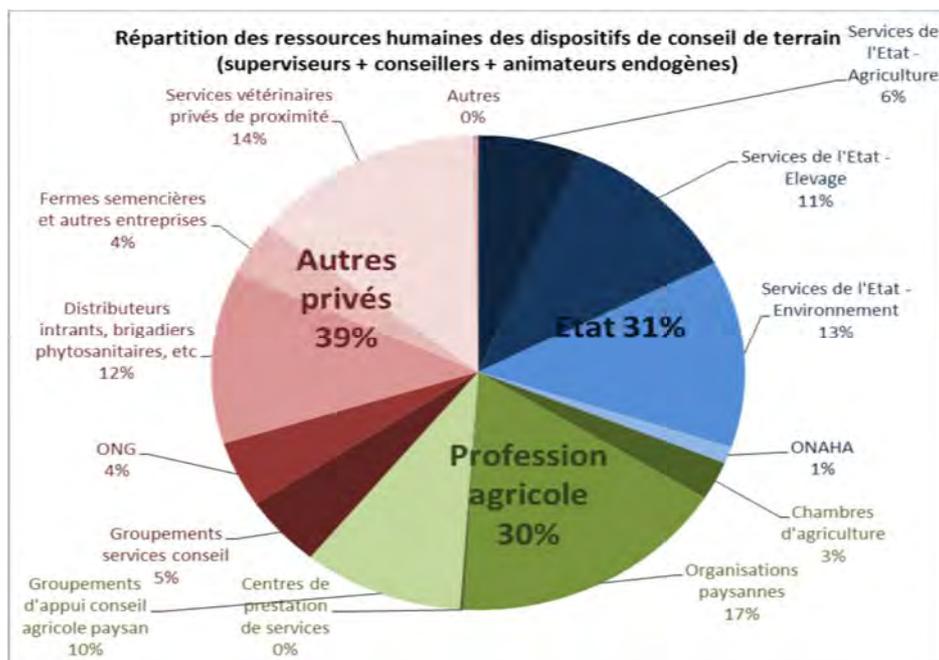
La répartition en ressources humaines des différents dispositifs de conseil de terrain est schématisée dans la **Figure 4** ci-après.

Les activités en lien avec la production organique respectueuse de l'environnement que la FCMN Niya a le plus développées avec ses producteurs jusqu'à présent sont : (i) la production de compost, particulièrement en fosses, (ii) la production de biopesticides à partir de ressources locales et leur utilisation, (iii) la production de semences paysannes, (iv) la production de haies vives et autres arbres fruitiers, (v) les pépinières forestières, (vi) le bocage aérien et la technique de BRF (bois raméal fragmenté)⁶ pour améliorer la qualité des sols. Ces activités ont été exécutées grâce à l'appui financier de différents projets comme le projet TAPSA de l'AFD, et le projet PAIES financé par le CCFD, dans les régions de Tillabéry et Niamey. Le contrat de performance que la FCMN-Niya a signé avec l'APCA prévoit aussi la formation des producteurs de la Fédération dans l'ensemble du territoire nigérien à travers des activités qui ont pour objectif le développement d'une agriculture « plus organique »

⁶ Le BRF consiste en petits rameaux de feuillus grossièrement hachés, utilisé comme litière, paillis, et compostage de surface. Comme paillis, en plus de l'économie d'eau et du contrôle des adventices, le BRF a l'avantage de se décomposer plus vite et sans modifier le sol par rapport aux autres types

renforçant les capacités en gestion phytosanitaire avec des méthodes alternatives, particulièrement les biopesticides, et en fertilisation organique des sols, avec la production de compost.

Figure 4 : Part relative des ressources humaines des principaux dispositifs de conseil sur le terrain (Source APCA 2019)



Les organisations faitières (ANFO et FCMN-Niya) comme indiqué précédemment assurent un certain nombre de formation et fournissent de l'appui-conseil aux producteurs, cependant leurs moyens sont limités. Ils dépendent principalement de financement extérieur (FAO, 2021).

Outre ces organisations, le Réseau national des chambres d'agriculture du Niger, (RECA) à travers ces huit chambres régionales jouent un rôle très important dans la filière Oignon, en rassemblant et diffusant notamment les bonnes pratiques. Le RECA apportent aux producteurs d'oignons un support technique et de la formation pour les jeunes agriculteurs/ agricultrices et il est surtout un relais d'information au niveau du terrain de par sa présence dans toutes les régions.

L'Agence Nigérienne de Promotion de l'Irrigation Privée (ANPIP) a aussi appuyé la promotion de l'irrigation pour la filière Oignon récemment à travers la mise en œuvre de projet visant à promouvoir l'irrigation à petite échelle. (FAO, 2021).

En matière de collecte et production des données, l'Institut National de la Statistique (INS) joue aussi un rôle important.

2.3.7 Contraintes pesant sur les producteurs primaires – les interventions nécessaires

Au cours de la présente étude, les principales contraintes soulignées par les producteurs ont été : (i) le difficile accès à la terre ; (ii) le manque/l'insuffisance des moyens de production (irrigation, intrants, semences) ; (iii) les attaques parasitaires ; et (iv) le difficile accès au crédit.

A ces contraintes exprimées par les producteurs, il faut ajouter le manque général de connaissance des potentialités et des techniques modernes de production de

l'oignon, pratiquées dans d'autres pays d'Afrique de l'Ouest (Sénégal, Nigéria, Ghana, Cameroun, etc.), qui sont des freins à l'intensification, la modernisation et la diversification de la production et de la transformation de l'oignon.

La production de l'oignon au Niger – au même titre que sa transformation et sa commercialisation - est restée une activité très traditionnelle et artisanale en dépit de son importance grandissante dans l'économie rurale. Les interventions de l'Etat dans la CDV Oignon n'ont pas non plus été très actives jusqu'à il y a peu de temps, mais se sont intensifiées un peu depuis 2020 avec la Stratégie et le Plan d'Action 2021-2025 de l'Initiative 3N, et le 3^{ème} PDES 2022-2026.

2.3.7.1. Accès au foncier et gestion des périmètres irrigués

La situation dans ce domaine est exposée en détail dans le livrable L3 de la CDV Riz, et elle s'applique de façon identique à la présente CDV Oignon, même si cela ne concerne que 2% des producteurs d'oignons. Les principaux points sont les suivants :

- Le Niger s'est doté, avec le Code foncier rural, d'une législation sur le foncier rural qui apparaît globalement satisfaisante et n'appelle pas de réforme fondamentale. La législation reconnaît les droits traditionnels de propriété et prévoit leur traduction en titres fonciers dans le cadre d'une procédure de régularisation instruite par les commissions foncières locales ;
- Les périmètres aménagés AHA sont propriétés de l'Etat. L'insécurité foncière des producteurs et des AHA, liée à des contrats d'exploitation précaires et à l'absence de titre foncier établi au nom de l'État sur les périmètres irrigués, engendre des risques pour une gestion apaisée et optimale des AHA. Préoccupé par cette situation, l'ONAHA a engagé un processus d'immatriculation et de sécurisation foncière de ses périmètres irrigués, pour, d'une part, obtenir des titres fonciers au nom de l'État, et d'autre part renouveler les contrats d'occupation des parcelles pour les exploitants ;
- L'Etat a mis en place récemment une série de mesures sur le foncier pour améliorer la gestion foncière de l'agriculture irriguée et la gestion performante des périmètres irrigués. La liste des arrêtés concernés par ces mesures est donnée dans le L3 ;
- Pour diverses raisons (faible taux de récupération de la redevance, accumulation de dettes, insuffisance des provisions), on a constaté une dégradation de la gestion des périmètres irrigués (entretien et renouvellement de l'équipement) depuis le transfert de responsabilité de l'ONAHA vers les coopératives ;
- La mauvaise gestion de l'eau entraîne non seulement des pertes de rendement mais aussi une augmentation des frais de pompage. Ces frais représentent 30 à 40% de la redevance payée par les producteurs au titre du service de l'eau.

2.3.7.2. Accès aux financements / crédits

Au Niger, l'accès au financement des acteurs des CDVs agroalimentaires reste un défi, malgré les réformes et le développement du système financier depuis 1999. Les principales contraintes qui entravent l'accès au crédit des acteurs du secteur agricole et de l'élevage sont le coût élevé des intérêts du crédit, l'insuffisance des garanties physiques et financières, et les écarts entre les calendriers de paiement des prêts et les cycles de revenus des agriculteurs.

Concernant les petits producteurs d'oignons, la mise en place du FISAN (Fonds d'Investissement pour la sécurité alimentaire et Nutritionnelle), qui offre des services financiers correspondant aux différents besoins des producteurs et des entreprises des CDV agro-alimentaires, devrait leur apporter des solutions. Dans ce cadre, des banques telles que la BAGRI et des Systèmes Financiers Décentralisés sont impliqués dans la démarche de financements à coûts partagés du FISAN. Les résultats obtenus à travers ce mécanisme varient d'une région à une autre et ne dépendent pas uniquement de la disponibilité de la subvention. En effet, la banque avant d'accepter de financer un objet s'assure que le coût du crédit lui est favorable. La banque délimite un rayon d'intervention au-delà duquel elle estime qu'elle ne peut pas être rentable. La bonne rentabilité de la production de l'oignon devrait grandement faciliter l'obtention de ce type de prêt.

Concernant les groupements et coopératives de producteurs, la bonne rentabilité de l'activité devrait permettre à ces organisations de se constituer des réserves et un fonds de roulement pour leurs besoins financiers (investissements, achats des intrants et équipements collectifs, etc.) et ceux de leurs adhérents (crédits de campagne). Ils pourront toutefois, si nécessaire, recourir aux services du FISAN et des banques associées, comme expliqué ci-dessus.

2.3.7.3. Difficile accès aux intrants

Comme expliqué plus haut, la prévisible intensification et modernisation de la production d'oignons requiert une plus grande disponibilité en intrants (semences, engrais et pesticides) et en équipement d'irrigation localisée.

Semences - Comme indiqué au § 2.2.2, il sera nécessaire de développer les appuis à la FCMN-Niya et à l'ANFO pour accroître la production et la distribution de semences certifiées par les multiplicateurs semenciers des groupements et coopératives de producteurs affiliés à ces faitières. Parallèlement, il sera nécessaire en amont de suivre et d'orienter la production de semences G4 par l'INRAN pour approvisionner les nouveaux multiplicateurs. Il faudrait aussi former les semenciers aux techniques de réplique et investir dans la recherche pour la production et multiplication des semences G4. Ces dispositions devraient conduire à une baisse du prix de ces semences.

Il serait aussi utile de promouvoir et faciliter les achats groupés de semences par les autres groupements, et d'investir dans la construction de boutiques de semences certifiées. Il faudrait enfin former et sensibiliser les producteurs sur l'importance d'acheter des semences de qualité.

Engrais minéraux et pesticides synthétiques - Le coût élevé des engrais minéraux a été discuté au § 2.2.3 et il n'a pas vraiment de solution, sauf de recourir aux subventions de l'état. Celui des produits phytosanitaires n'est pas négligeable, d'autant que ce sous-secteur est peu contrôlé et qu'il y a beaucoup d'abus et de mensonges de la part des fournisseurs locaux. Le recours aux méthodes IPM (Integrated Pest Management) et aux biopesticides, et le bannissement effectif des pesticides néfastes (à large spectre d'action ou toxiques pour les animaux et les hommes) semblent n'être que les seules vraies solutions. Il faudrait, d'autre part, investir dans la fourniture d'engrais minéraux de qualité, promouvoir l'utilisation de compost et faciliter l'achat groupé des engrais auprès des distributeurs agréés.

Pompes solaires et irrigation goutte-à-goutte – Comme indiqué précédemment l'intensification et la modernisation souhaitées de la production d'oignons requièrent

des avancées technologiques pour à la fois couvrir les besoins accrus d'irrigation (surtout en saison sèche) et réduire les coûts de production, alors que les ressources en eau vont baisser. Le recours aux pompes solaires et aux systèmes d'irrigation goutte-à-goutte sera donc une des voies prioritaires dans ce sens. Il faut ici noter que ces technologies d'irrigation sont déjà bien implantées dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest, dont le Sénégal et le Cameroun, pour la production intensive de cultures maraîchères.

2.3.7.4. Défaut de contrôle des parasites

Comme il a été vu précédemment, l'oignon a peu d'ennemis au Niger. Les maladies causées par des champignons peuvent être prévenues par divers moyens, dont la rotation des cultures, la bonne maîtrise de l'irrigation pour éviter les excès d'humidité, la solarisation des sols et d'autres méthodes inoffensives. En cas de fortes attaques, il existe des fongicides efficaces à utiliser correctement, comme expliqué en détail dans le guide de contrôle des maladies et ravageurs de l'oignon du RECA (2014).

Pour les attaques d'insectes, face à la pression parasitaire grandissante, les producteurs appliquent de plus en plus des pesticides de synthèse comme le dichlorvos (Produit très toxique, classé par l'EPA⁷ comme cancérigène possible), le lambda cyhalothrine (pyréthroïde très toxique pour les abeilles), et le diméthoate (organophosphoré classé très toxique, nocif et dangereux). De plus ces produits coûtent cher. L'ICRISAT et l'Université Abdou Moumouni de Niamey cherchent des mesures de lutte intégrée préventives alternatives pour réduire au minimum les pesticides synthétiques. Outre leurs effets néfastes sur la santé humaine lors de leur pulvérisation sur les oignons, ces intrants sont devenus de plus en plus chers ; d'où le recours aux pesticides botaniques exposé ci-dessous.

Il faut ainsi noter l'émergence d'un réseau de producteurs de biopesticides avec l'appui de la FAO et de GIZ. Le projet PromAP a d'abord travaillé sur la gestion intégrée des principaux ravageurs et maladies des cultures maraîchères au Niger en développant des guides pratiques et des actions pilote sur la préparation et l'application de biopesticides.



Cette initiative a permis de soutenir des producteurs de biopesticides et renforcer leurs connaissances des plantes à vertus pesticides sur lesquelles des travaux de recherche ont été menés et ont prouvé leur efficacité. Ce projet a permis d'apprendre aux producteurs à fabriquer eux-mêmes les produits à base de ces plantes, et à les intégrer dans un programme de lutte intégrée sur leur parcelle. Ces producteurs de biopesticides produisent de l'huile de neem, des extraits aqueux de piment ou de tabac, et d'autres pesticides botaniques à base de plantes à vertus pesticides, comme le papayer (purée de feuilles diluée) ou l'ail (purée diluée).

⁷ Agence (non-gouvernementale mais reconnue) de Protection de l'Environnement des Etats-Unis

Le contrôle des chenilles de l'oignon peut être réalisé par divers extraits de neem pulvérisés chaque 15 jours, dès le début de leur apparition. Le Suneem à 1% de la société sénégalaise Senchim est homologué dans les pays du CILSS (Comité permanent Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel).

Le contrôle de ces chenilles peut également être réalisé par le *Bacillus thuringiensis*, une bactérie parasite des chenilles larves de lépidoptères, commercialisé en Afrique sous le nom de marque Batik. La préparation insecticide est active par ingestion, respectueuse de l'homme, des animaux et des abeilles. Le délai avant récolte est seulement de 3 jours. Contre les chenilles, il constitue une bonne alternative aux produits chimiques, est homologué en agriculture biologique et présente l'avantage d'une préparation garantie. D'autres marques existent, comme le Delfin ou Scutello. Ces produits doivent être conservés si possible au frais, ou au moins protégés des grosses chaleurs. Selon la société Certis qui le produit, le Delfin se conserve 3 ans à une température de 30°C.

En plus d'appuyer la production, la diffusion et l'adoption des pesticides végétaux développés par le projet PromAP, il serait souhaitable de favoriser l'importation et promouvoir l'usage des insecticides à base de *B. Thuringiensis*.

2.3.7.5. Soutien à la formation et au service conseil des producteurs primaires

Ce thème a été couvert précédemment au § 2.3.6.3. Il ressort de cette étude que l'essentiel des activités de service conseil sur le terrain et de formation des producteurs d'oignons est assuré soit par des ONGs, soit par des projets, soit par la FCMN-Niya, que 80% des producteurs rencontrés estiment que le manque d'encadrement permanent est une difficulté pour leur exploitation, et qu'il y a une méconnaissance générale des potentiels et méthodes avancées de production d'oignons.

Les besoins en appui conseil sont toujours sollicités par les producteurs dans les domaines suivants :

- Multiplication et promotion des semences par les producteurs ;
- Maîtrise des itinéraires techniques de production (calendrier cultural, semi/plantation, entretien, irrigation, traitement phyto sanitaires, récolte) ;
- Connaissance du marché de la filière Oignons.

Le développement des Groupements de Producteurs d'oignons devrait faciliter la mise en place de formations par le biais d'OPAs comme FCMN Niya, au travers de l'APCA. Pour les producteurs indépendants, il serait judicieux de soutenir les diverses ONGs engagées dans la formation et l'appui conseil aux producteurs par le biais de co-financements de leurs projets avec l'UE.

2.4 Maillon Stockage / Conservation

L'oignon bulbe est un produit périssable du fait de sa haute teneur en eau et doit donc être consommé rapidement après récolte s'il n'a pas été séché au soleil (oignon frais). Cependant au Niger les bulbes d'oignon sont pratiquement toujours séchés au champ (2 jours et plus) jusqu'à ce que les enveloppes extérieures du bulbe soient entièrement sèches et parcheminées, formant ainsi une barrière à la dessiccation des écailles internes.

2.4.2 Problèmes et Contraintes

Plusieurs freins semblent critiques dans le stockage au sein de la CDV Oignon au Niger :

- Coût important de l'investissement en magasin de stockage pour les producteurs ; de ce fait beaucoup d'unions de producteurs et de commerçants semblent préférer des magasins en dur avec un toit en tôle même si ceux-ci ne sont pas adaptés au stockage des oignons ;
- Mauvaise gestion des magasins de stockage : empilage excessif et trop compact ne permettant pas d'assurer une ventilation suffisante, infiltrations d'eau, toitures et murs endommagés laissant passer les pluies et le soleil, manque de contrôle régulier des stocks pour identifier les problèmes, etc. ;
- Défaut d'identification des lots d'oignons entrants et sortants (variété, producteur, poids, dates, etc.) empêchant la traçabilité des produits ;
- Manque d'équipements : palettes, convoyeurs, etc. ;
- Absence de contrôle de qualité des oignons entrants et sortants ;
- Faible pratique du *warrantage* résultant dans le bradage du produit à la récolte.

2.4.3 Facteurs clés pour assurer la conservation de l'oignon

Selon le RECA, citant les producteurs, « l'oignon se conserve depuis le champ ». Il faut impérativement respecter les itinéraires techniques de production (du semis à la récolte) pour une bonne conservation (taux de perte bas, durée de conservation assez longue, qualité intacte de l'oignon). Ensuite viennent les opérations de tri et du suivi du stock qui doivent être conduites de manière minutieuse. La variété et la qualité de la semence influent sur la qualité de conservation. Selon les producteurs, la variété « Violet de Galmi » est la plus apte à la conservation.

L'étude réalisée par la FAO a résumé comme suit les entretiens réalisés avec les responsables de l'ANFO et de la FCMN-Niya en particulier pour bien conserver les oignons :

- Avoir des semences de qualité ;
- La fertilisation ne doit pas être trop riche en azote (en général, pour les sols les plus riches, mieux vaut fertiliser seulement avec des engrais organiques bien décomposés) ; une fertilisation riche en potasse aide en revanche à la conservation ;
- Arrêter l'irrigation une à deux semaines avant la récolte, selon la capacité de rétention d'eau des sols ;
- Récolter les oignons quand environ deux-tiers des feuilles se couchent dans le champ et les feuilles sont encore vertes (environ 15 cm au-dessus du collet), et cela pendant les périodes fraîches de la journée (tôt le matin et/ou tard le soir) ;
- Laisser coucher les oignons par terre avec les feuilles dessus quelques jours au champ et quelques jours à l'ombre. Ne pas exposer les oignons trop longtemps au soleil, pour éviter d'endommager les bulbes ;
- Faire attention à ne pas blesser les oignons au moment de la récolte.

2.4.4 Principales structures de stockage d'oignons au Niger

Compte tenu de son caractère périssable, l'oignon, en dehors de la bonne qualité de la semence et du suivi correct des itinéraires techniques, a besoin d'être stocké dans des lieux appropriés, à l'abri de la pluie et de l'humidité et de la lumière vive du soleil, ventilé/aéré, isolé des fruits mûrs et pommes de terre qui accélèrent un pourrissement mutuel, et protégé des rongeurs éventuels. La conservation prolongée requiert des conditions fraîches (10 - 15°C).

Des expériences de construction d'abris ont été développées par des producteurs, des associations nationales de producteurs (faitières), des partenaires techniques et financiers à travers des projets de développement.

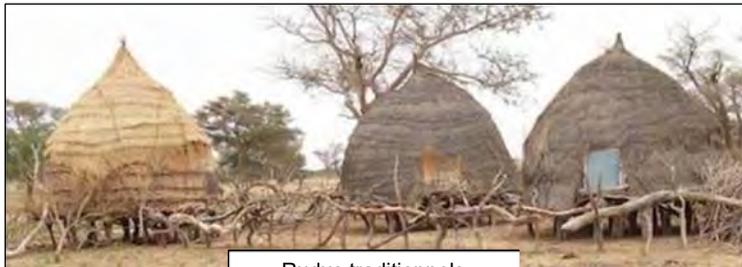
Le **Tableau 11** ci-dessous, réalisé par la FAO, permet d'avoir des informations importantes pour la prise de décision par les acteurs de développement pour le choix d'un magasin d'entreposage de l'oignon.

Tableau 11 : Les différents magasins de stockage d'oignon utilisés au Niger

Type de magasin	Quantité stockable (Tonnes)	Coût (FCFA)	Avantages	Inconvénients
Rudu	2,0 - 3,5	50 000 - 75 000	<ul style="list-style-type: none"> Coût réduit Bonne conservation (selon l'état du Rudu) 	<ul style="list-style-type: none"> Nécessité de changer la paille tous les 2 ans pour éviter les infiltrations d'eau 30% de perte en 3 mois Impossible de sécuriser avec une clé La paille peut prendre feu
Rudu amélioré (PRODEX)	3,0 – 5,0	± 1 Million	<ul style="list-style-type: none"> Bonne conservation Structure métallique avec fermeture à clé 	<ul style="list-style-type: none"> Coût important Nécessité de changer la paille tous les 2 ans La paille peut prendre feu
Reseda	± 12,0	1,2 – 1,5 Million	<ul style="list-style-type: none"> Bonne conservation Mur en banco avec fermeture à clé 	<ul style="list-style-type: none"> Jusqu'à 15% de perte en 3 mois Gestion communautaire problématique pour l'entretien notamment du toit
Reseda Amélioré (PRODEX)	± 12,0	< 2,0 Million	<ul style="list-style-type: none"> Bonne conservation Murs en banco avec crépissage en ciment : la structure est plus résistante Fermeture à clé 	<ul style="list-style-type: none"> Gestion communautaire problématique pour le maintien, notamment du toit Température de conservation et coût moins intéressants par rapport au Reseda classique
Type FCMN-Niya	± 30,0	6,0 – 7,5 Millions	<ul style="list-style-type: none"> Très bonne conservation jusqu'à 6 mois avec des pertes inférieures à 5% Murs en dur Fermeture à clé Rapport qualité/prix, quantité/stock optimal 	<ul style="list-style-type: none"> Coût élevé Toit en paille qui peut prendre feu
En dur avec toit en tôle	20 – 1 000 (selon taille du magasin)	Selon taille et équipement (refroidissement / déshumidification)	<ul style="list-style-type: none"> Elasticité de la capacité de stockage Coût réduit par rapport au magasin type FCMN Niya 	<ul style="list-style-type: none"> Conservation sensiblement moins adaptée par rapport aux autres infrastructures Coût important

Source : FAO- Etude sur la CDV Oignon au Niger – 2021

Comme cités plus haut, plusieurs freins semblent critiques dans le stockage au sein de la CDV Oignon au Niger. Il s'agit du coût des investissements et de la gestion de ces investissements. En effet, des magasins jugés performants ont été construits mais la mauvaise gouvernance au sein des organisations n'a pas permis d'atteindre les résultats escomptés. Il est judicieux d'accompagner les producteurs dans le choix et la réalisation des infrastructures performantes mais également dans la gestion efficace de ces investissements (opération, maintenance, réparations).



Rudus traditionnels



Magasin PRODEX (dit rudu amélioré)



Magasins RESEDA (en banco à gauche ; banco et crépi à droite)



Magasin type FCMN-Niya

2.4.5 Besoins d'Interventions et d'Investissements

Interventions

- Améliorer l'itinéraire technique de production, y compris la fertilisation et la période de récolte ;
- Améliorer la conservation à travers la construction de magasins modernes de stockage (modèle FCMN-Niya) ;
- Améliorer la gestion des magasins de stockage ;
- Faire la promotion du warrantage à grande échelle.

Investissements

- Investir dans la construction des magasin type FCMN-Nya ;
- Investir dans le renforcement des capacités des producteurs sur la gestion du magasin, le suivi avec un cahier de charge ;
- Développer des normes de stockage, formation sur les normes ;
- Financer le warrantage d'oignon.

2.5 Maillon Transformation

2.5.1 Problèmes et Contraintes

- Caractère artisanal de la transformation avec un équipement rudimentaire ;
- Marché étroit ou mal connu ;
- Faibles quantités transformées par unité et à l'échelle national ;
- Absence d'habitude alimentaire dans la consommation du produit Gabou ;
- Insuffisance de ressources financières des entreprises pour pouvoir se développer et se professionnaliser ;
- Absence de développement de la transformation industrielle malgré l'intérêt de plusieurs partenaires comme Nestlé ;
- Retard pris dans la labellisation de l'oignon Niger ;
- Problème d'emballage de l'oignon transformé ;

2.5.2 Les Produits et Méthodes de Transformation de l'Oignon

La transformation principale de l'oignon frais consiste en un séchage complet après concassage des bulbes réduits en lanières pour donner un produit totalement sec, le **Gabou**, qui peut se conserver longtemps et être vendu et utilisé tel quel dans les recettes (Gabou Korey), ou réduit plus avant en semoule, poudre, purée ou confiture. Les hampes florales, les feuilles et les inflorescences des oignons peuvent aussi être récoltées et subir une préparation similaire, donnant ainsi d'autres types de Gabou, comme détaillé plus bas (Gabou Kayri, Gabou Bi, Gabou Bosso). Enfin on appelle également Gabou (Gabou Hamni), un cocktail utilisant les diverses sortes de Gabou décrites ci-dessus, mélangées avec des épices, donnant un produit fini très riche et aromatique, typiquement nigérien, qui sert en cuisine en remplacement des « bouillons cubes ».

La transformation en Gabou a un double avantage : d'une part elle permet de pallier la pénurie d'oignons pendant certaines périodes de l'année (de septembre à

décembre), où le prix de l'oignon sur le marché est élevé ; d'autre part, le poids de l'oignon (jusqu'à 85 % d'eau) se trouve fortement réduit et apte pour des transports sur de longues distances.

La transformation est réalisée de façon générale par les femmes rurales micro-transformatrices qui utilisent toutes les parties de l'appareil végétatif de l'oignon pour obtenir des produits divers et variés. Quelques unités artisanales plus importantes transforment les bulbes en produits plus élaborés pour l'exportation.

Les bulbes d'oignons destinés au Gabou sont essentiellement de la variété blanche (Blanc de Gothèye, Blanc de Soucoucutane, Blanc de Soumarana) qui ont une teneur en matière sèche plus élevée de l'ordre de 17 à 20% (contre 10 à 12% pour les autres variétés). Cette activité de transformation est plus développée dans la région de Tillabéry où une grande partie de la production d'oignons est destinée à la transformation en Gabou.

La Section 4 du Module de Formation des Prestataires de Services Publics et Privés sur la Transformation et la Conservation des Produits Maraîchers en Petite Irrigation produit par le Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage avec l'appui de GIZ, Eco-Consult et le Projet Prom-AP en 2015, fournit une information complète sur la « Transformation et la Conservation de l'Oignon en Petite Irrigation »⁸, et particulièrement sur les Produits. Cette section inventorie huit techniques pour dix produits et sous-produits et cinq produits prêts à l'emploi. Les techniques le plus souvent utilisés par les transformateurs d'oignons sont les suivantes :

2.5.2.1. Production de « Gabou Korey » et « Gabouïzé »

Le processus de production est résumé dans le **Tableau 12** ci-dessous.

Tableau 12 : Processus de production du Gabou Korey et du Gabou İzé

Etape	Description	Sous-produits
ressuyage-séchage	Une fois les bulbes récoltés au champ et à même le sol ou sur des nattes les bulbes suivent un ressuyage-séchage. Cette opération peut durer 02 semaines après la récolte des bulbes	Des bulbes avec moins 10% de teneur en eau
Emottage et lavage	L'opération consiste à émotter et à nettoyer les bulbes. C'est le lieu où les radicales sont coupées des bulbes afin de les rendre propres. Les Bulbes nettoyés sont placés dans de Petites bassines, l'opération dure 10 à 15 minutes pour 50 kg	Bulbes nettoyés
Concassage de bulbes	Les bulbes entiers d'oignons concassés sur une pierre large à l'aide d'une autre pierre ou un piston permettent de séparer la lanière ou pulpes du noyau central. Le processus prend 1 minute pour 3 bulbes. Pour 50 kg l'opération peut durer 20 à 30 minutes	Gabou İzé frais Gabou Koirey frais
Séchage	Les deux sous-produits frais sont séparément séchés pour obtenir le « Gabizé », ou « Gabou İzö » (noyau central du bulbe d'oignon déshydraté) et le « Gabou Koirey » (lanières des bulbes d'oignon déshydratées). L'opération prend de 3 à 7 jours en relation avec l'ensoleillement et l'humidité dans l'air. Ces deux produits sont la base dans la production du cocktail de poudre d'oignon enrichie. Ils peuvent être écrasés en poudre et s'ajouté dans les menus en qualité d'arôme. La perte en eau réduit le poids de l'oignon de plus de 85%. Pour 100kg d'oignon les sous-produits déshydratés est d'environ 15 kg.	Gabou İzé déshydraté Gabou Koirey déshydraté

Source : MoA/GIZ - Transformation et la Conservation de l'Oignon en Petite Irrigation (2015)

⁸ <https://duddal.org/files/original/7c35fd0717a92c7b3c74036f3f4c46665e2ee6d1.pdf>

2.5.2.2. Production de « Gabou Farou-Farou » ou « Gabou Kayri »

Le processus de production est résumé dans le **Tableau 13** ci-dessous.

Tableau 13 : Processus de production du Gabou Farou-farou ou Gabou Kayri

Etape	Description	Sous-produits
Découpage	La hampe florale est découpée en petits morceaux de 1 à 2 cm. L'opération permet de découper 10 kg en 15 minutes.	Morceau de Hampe florale
Séchage	Les petits morceaux sont séchés à même le sol ou sur des nattes pour obtenir du « Gabou Kayri ». L'opération prend 3 à 5 jours en relation avec l'ensoleillement et l'humidité dans l'air. Ce type de produit est utilisé à son état frais dans les menus de couscous appelé « dambou » et dans les sauces de légume frais. A son état sec il est écrasé dans la fabrication de poudre d'oignon enrichie. Pour 100 kg de hampe florale après coupe et déshydratation l'on obtient 10 à 12 kg de « Gabou Kayri » déshydraté.	« Gabou Kayri » déshydraté

Source : MoA/GIZ - Transformation et la Conservation de l'Oignon en Petite Irrigation (2015)

2.5.2.3. Production de « Gabou Bi »

Le processus de production est résumé dans le **Tableau 14** ci-dessous.

Tableau 14 : Processus de production du Gabou Bi

Etape	Descriptive	Sous-produits
Ecrasement au mortier	A la récolte après séparation des bulbes les feuilles d'oignons fraîches sont écrasées au mortier pour obtenir du « gabou bi »	« Gabou bi » frais
Séchage	Les feuilles écrasées sont moulues à la main dans la région de Zinder avant d'être séchées et étalées telles à même le sol, sur des nattes ou de bâche dans la région de Tillabéri. Une fois déshydraté ce type de produit est utilisé dans les sauces comme de feuille ou écrasé dans la fabrication du cocktail de poudre d'oignon enrichie. Pour obtenir en moyen 10 kg de « gabou bi » il faut au moins 50 kg de feuilles fraîches ou 75 kg dans le cas où le liquide est récupéré par pression.	« Gabou bi » déshydraté

Source : MoA/GIZ - Transformation et la Conservation de l'Oignon en Petite Irrigation (2015)

2.5.2.4. Production de « Gabou Liquide »

Cette technique est issue du processus de production du « gabou Bi ». Cette technique démarre après l'écrasement des feuilles vertes, et le liquide est récupéré au lieu d'être perdu. Le processus de production est résumé dans le **Tableau 15**.

Tableau 15 : Processus de production du Gabou liquide

Etape	Description	Sous-produits
Ecrasement au mortier,	C'est le schéma de production du « gabou bi ». Il s'agit d'écraser au mortier et piler les feuilles vertes et fraîches.	« Gabou Bi »
égouttage	Les feuilles fraîches écrasées dans le processus de production de « gabou bi » sont placées dans des tamis ou des couscoussières, passoire ou pressées dans la fabrication des boules afin de récupérer un liquide de couleur verte.	Sève des feuilles
cuisson	Le liquide est soumis à une cuisson à feu doux pendant 10 minutes un liquide gluant vert foncé ou « gabou hari » est obtenu. Le produit est mis dans des bouteilles est conservé pour utilisation dans les cuissons en qualité d'arôme liquide.	« Gabou hari »

Source : MoA/GIZ - Transformation et la Conservation de l'Oignon en Petite Irrigation (2015)

2.5.2.5. Production de « Gabou Bon » ou « Gabou Bosso »

Le processus de production est résumé dans le **Tableau 16** ci-dessous.

Tableau 16 : Processus de production du Gabou Bon ou Gabou Bosso

Etape	Description	Sous-produits
Ecrasement au mortier	Les inflorescences écrasées à l'aide d'un mortier et un pilon nous donnent le : « Gabou bon » ou « Gabou Bosso » à son état frais. L'écrasement de 1kg peut prendre 5 minutes.	« Gabou Bosso » frais
séchage	Le Sous-produit frais est mis sur des nattes, bâche ou séchoir pour être déshydraté et donné le « gabou bosso » déshydraté. Il est le plus prisé après le « Gabou Izo » et renforce l'arôme du cocktail de poudre d'oignon. Le séchage peut prendre 5 à 7 jours	« Gabou Bosso » déshydraté

Source : MoA/GIZ - Transformation et la Conservation de l'Oignon en Petite Irrigation (2015)

2.5.2.6. Production de « Confiture d'Oignons »

Cette technique nécessite de préparer les produits suivants : Huile végétale ; Bulbes d'oignons ; Epices (petits piments, poivre etc.) ; sel de cuisine ; miel ; jus de citron ; sucre farine. Le processus suit les étapes ci-dessous (**Tableau 17**).

Tableau 17 : Processus de production de la Confiture d'Oignons

Etape	Description	Sous-produits
Coupage et émincée	Pour une boîte de 250 g il s'agit d'éplucher et couper en tous petits morceaux 1000g oignons. Cette opération peut durer en moyenne 15 minutes.	Petit morceau en forme de cube
Rissolage	Ajoutez le jus de 2 gros citrons et 100g de sucre et laissez le jus du citron s'évaporer et le sucre fondre en remuant et en portant le tout à ébullition pendant 5 minutes. Attention, il faut surveiller et donner régulièrement un coup de cuillère sinon gare au caramel. Dans tous les cas le mélange doit rester grenat, jamais marron foncé.	Un mélange de couleur marron clair
Cuisson	Il s'agit de laisser mijoter à feu doux pendant 2 heures Si les oignons ne sont pas encore fondant, ajouter de l'eau. Ajouter 3 cuillères à soupe de miel pour la confiture destinée à être utilisée dans la pâtisserie ; des pinces d'épice et sel pour celle à utiliser dans les viande et laisser cuir pendant 30 minutes Jusqu'à ce que qu'il n'y ait presque plus de jus de citron. La confiture est prête quand l'oignon se casse sous une cuillère.	Confiture prête à la consommation

Source : MoA/GIZ - Transformation et la Conservation de l'Oignon en Petite Irrigation (2015)

2.5.2.7. Production de Lanière et Couscous / Semoule d'Oignon

L'**oignon lanière** est un produit préparé à partir d'oignons frais de première qualité ainsi 1 kg d'oignons lanière est obtenu à partir de 10 à 12 kg d'oignons frais et de variétés d'oignons spécialement sélectionnées et cultivées en vue de la déshydratation. Les oignons frais de première qualité sont triés, lavés, coupés en lanières et déshydratés à l'air chaud. L'oignon lanière ainsi obtenu, possède une saveur d'oignon cuisiné. Pour l'**oignon semoule**, les lanières d'oignons déshydratées sont concassées puis tamisées selon une granulométrie prédéfinie. Pour l'**oignon poudre**, les lanières déshydratées sont broyées plus finement puis tamisées. Si elles sont grillées au préalable, elles donnent des poudres grillées. Le processus suit les étapes ci-dessous. (**Tableau 18**)

Tableau 18 : Processus de production des Lanières et de la Semoule d'Oignons

Etape	Description	Sous-produits
Épluché, émincé	Les oignons sont triés, lavés, coupés en lanières pour 1 kg d'oignon l'opération peut durer 5 minutes.	Fines tranches fraîches d'oignon
Séchage	L'oignon lanière ainsi obtenu est soumis à l'air chaud pour être déshydratés. L'opération dure entre 3 et 7 jours suivant le type de séchage utilisé. Les lanières sèches gardent leurs saveurs d'oignon et une fois mis dans l'eau retrouve sa forme de lanières fraîches au bout de 5 minutes. Ces lanières peuvent être cuisinées, frittées dans de l'huile végétale ou grillées, c'est-à-dire torréfiées afin de leur donner un pouvoir aromatique renforcé.	Fines tranches déshydratées d'oignon (la lanière)
Broyage/ Tamisage	Les lanières d'oignon déshydratées sont concassées puis tamisées selon une granulométrie prédéfinie pour obtenir du couscous ou semoule d'oignon. Pour 5 kg de lanière l'opération dure 5 à 10 minutes.	Granulés d'oignon en forme de couscous

Source : MoA/GIZ - Transformation et la Conservation de l'Oignon en Petite Irrigation (2015)

2.5.2.8. Production du Cocktail ou « Gabou Hamni »

La technique nécessite de préparer les sous-produits suivants : Gabou Izé déshydraté ; Gabou Korey déshydraté ; Gabou bi déshydraté ; Gabou foroforo déshydraté ; Sésame ; huile végétale ; Epices (petits piments, poivre etc.) et sel de cuisine. Le processus suit les étapes ci-dessous (**Tableau 19**).

Tableau 19 : Processus de production du Gabou Hamni

Etape	Description	Sous-produits
Torréfaction	L'opération s'effectue à l'aide des ustensiles de cuisine et de cuisson locale. La Cuisson et Torréfaction est conduite dans des poêles ou des marmites avec un peu d'huile de cuisine qui asperge les parois jusqu'à rougissement des lanières par le phénomène de « la réaction de Maillard ». Chaque type de « Gabou » destinés à la production du cocktail suit l'opération de torréfaction ainsi que le sésame à utiliser. L'opération se déroule sur 2 à 5 minutes par mesure et type de « gabou ». le niveau de torréfaction est apprécié par une odeur aromatique qui se dégage la couleur marron claire que prennent les « gabou déshydraté » et qui craquent au touché.	Gabou Izé torréfié Gabou Korey torréfié Gabou bi torréfié Gabou foroforo torréfié Sésame torréfié
Mouture	La mouture des « Gabou » séchés s'effectue au mortier et pilon. Les « Gabou » aux proportions de « Gabou Korey » ou lanière séchée torréfiée (1 mesure), « Gabou Izo » ou noyau séché torréfié (1 mesure), « Gabou Bi » ou feuille séchée torréfiée (1/2 mesure), « GabouForoforo » tige ou hampe florale séchée torréfiée (1/2 mesure) aux quels du Sésame torréfié (1/4 mesure), sont utilisés pour produire 2 kg de la Poudre Fine. La première mouture donne de la poudre fine et Poudre grossière de « Gabou ». de « Gabou ». L'ensemble de processus peut durer 15 minutes en moyen.	Poudre Fine de Gabou +Poudre grossière de Gabou
Tamisage	Le tamisage des 1er, 2ème et 3ème écrasements s'effectue au moyen des petits tamis ménagers. Le Tamisage et séparation des particules grossières avec le tamis manuel permettent d'obtenir des Poudres Fines « Gabou hamni ». En effet le processus demande à ce que la poudre grossière suit un 2ème et 3ème écrasement au mortier et un 2ème et 3ème tamisage pour transformer toute la poudre grossière en poudre fine. Pour renforcer l'arôme de la poudre une plante odoriférante appelée « kori Gabou » ou de l'arachide sont ajoutées à la poudre au 2ème écrasement. L'opération de tamisage dans le processus occupe en moyen 10 à 15 minutes.	Fine poudre d'oignon

Etape	Description	Sous-produits
Assaisonnement et enrichissement:	un dosage de sel et piment (préparer en ingrédients) sont ajoutés et soumis au mortier pour broyage afin d'obtenir Le cocktail des « gabous » à partir du « Gabou Koirey » torréfiées, du « Gabou Izo » torréfiés, du « Gabou Foro-foro » torréfiés, du Gabou Bi torréfiés et du sésame torréfié broyés au mortier. une plante odoriférante appelée « kori Gabou ou basilic » ou de l'arachide sont aussi ajoutés pour son aromatisation. Le tout donne la forme condimentaire riche ou cocktail de gabou. Le sel sert surtout de stabilisant dans la conservation du « gabou hamni »	Le cocktail ou gabou hamni

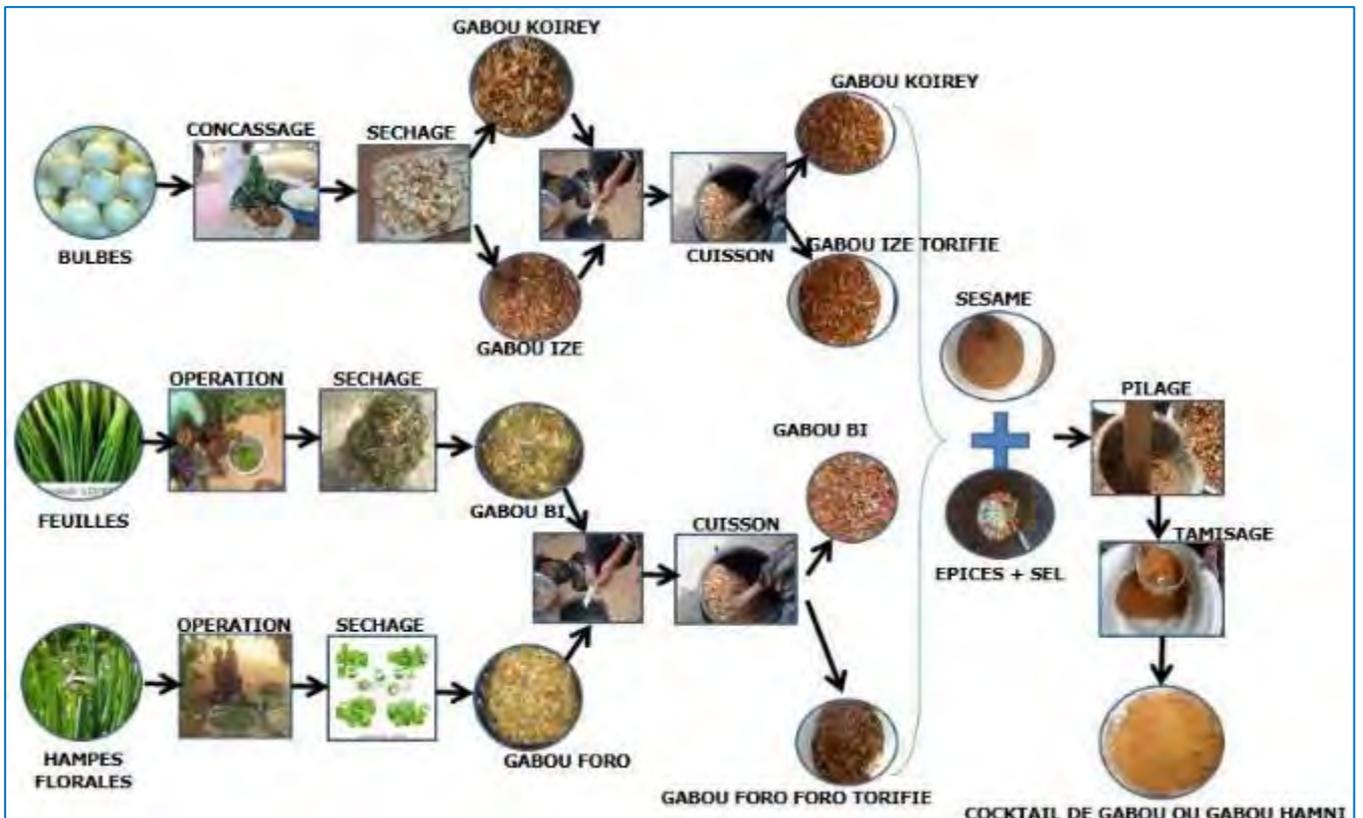
Source : MoA/GIZ - Transformation et la Conservation de l'Oignon en Petite Irrigation (2015)

Les Chaînes de transformation des différents types de Gabou, de la confiture et de la semoule d'oignons sont illustrées en images ci-dessous (Figure 5 et Figure 6).

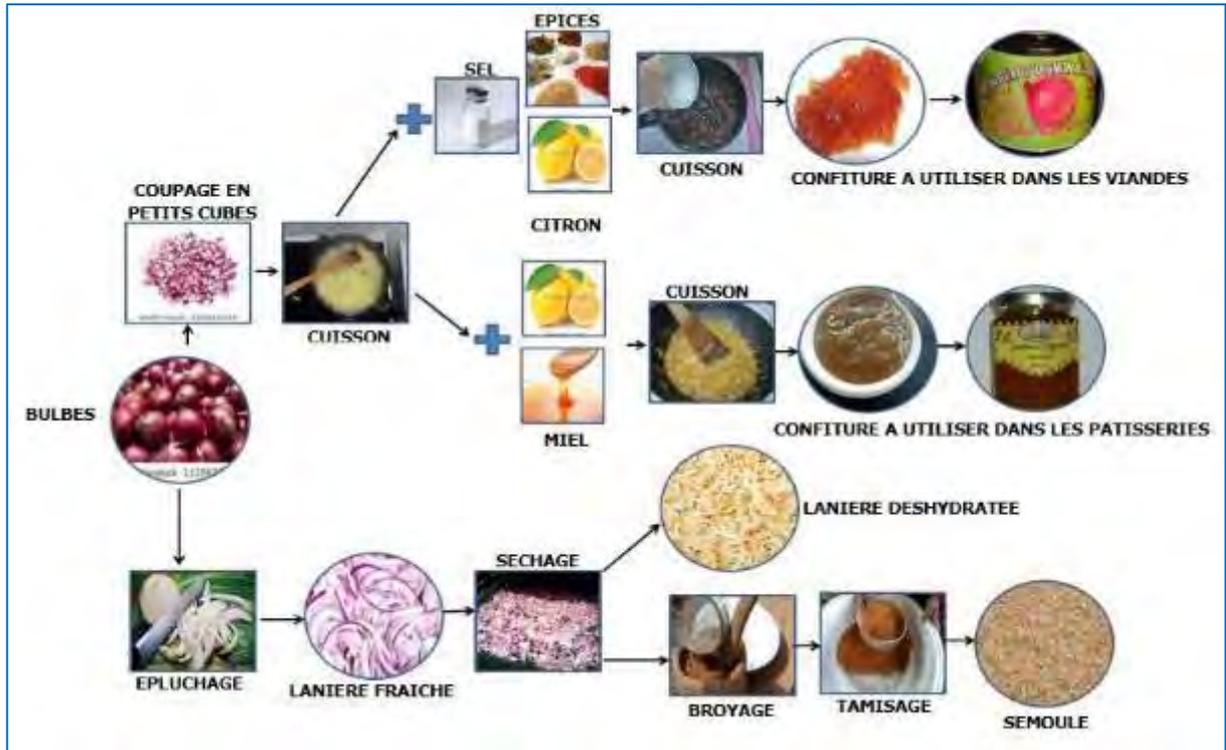


Produits commerciaux

Figure 5 : Chaîne de transformation de l'oignon en différents types de Gabou



Source : MoA/GIZ - Transformation et la Conservation de l'Oignon en Petite Irrigation (2015)

Figure 6 : Chaîne de transformation de l'oignon en confiture et semoule

Source : MoA/GIZ - Transformation et la Conservation de l'Oignon en Petite Irrigation (2015)

2.5.3 Les Systèmes de transformation et l'organisation des Acteurs

2.5.3.1. La transformation artisanale en Gabou - Les micro-transformatrices

Il existe un nombre conséquent de micro-transformatrices de Gabou) estimé à plus de 10 000 unités au total (enquête SOFRECO-RECA Nov 2021), réparties dans les différentes régions productrices d'oignon blanc, dont surtout Tillabéry où 70% de la production d'oignon ($\pm 25\ 000$ tonnes) est transformée en Gabou, mais aussi Tahoua, Dosso et Maradi. Chaque femme transforme de l'ordre de 70 sacs de 50 kg d'oignons par an en Gabou, soit 3,5 tonnes. Au niveau national on aurait ainsi de l'ordre de 35 000 tonnes d'oignons transformés en Gabou (4-5% de la production nationale). C'est une activité relativement intensive en main d'œuvre nécessitant 4 jours par sac et donc 80 jours par tonne transformée. Le détail des consommables et du travail par sac d'oignons transformés est donné dans le **Tableau 20** ci-dessous. On peut noter que les achats d'oignons (bulbes et tiges) représentent les $\frac{3}{4}$ des achats d'ingrédients, et que la **main d'œuvre** ne compte que pour **16% du prix de revient** de la production. La **marge brute de 43%** est cependant **très conséquente**.

Sur une année chaque femme transformatrice peut réaliser un revenu brut de 2 800 USD avec 70 sacs de Gabou produit comportant chacun 45 boîtes de 120 g et mobilisant 280 jours de travail. Ensemble ces femmes génèrent une valeur ajoutée de plus de 78 millions USD.

Tableau 20 : Compte d'exploitation de la transformation de l'oignon en Gabou

N°	Désignation	Quantité	Prix unitaire (FCFA)	Montant (FCFA)	%	%	Remarques
1	Charges						
1.1	Achats d'ingrédients						
	Achat sac 50 kg d'oignons	1	14 000	14 000	65%		
	Eau	1	25	25	0%		
	Pain de savon	1	175	175	1%		
	Tia (1,5 kg) tiges d'oignons	5	500	2 500	12%		
	Tia (1,5 kg) de sésame	2	1 000	2 000	9%		
	Fagot de bois	1	250	250	1%		
	Huile de cuisine (1 litre)	1	600	600	3%		
	Sel	1	100	100	0%		
	Epices	1	500	500	2%		
	Basilic	1	500	500	2%		
	Emballages	1	1 000	1 000	5%		
	Ss-total Ingrédients			21 650	100%	84%	
1.2	Main d'œuvre						
	Ecrasement des bulbes	2	1 000	2 000	50%		1 jour x 2 personnes
	Cuisson	1	1 000	1 000	25%		1 jour x 1 personne
	Usinage	1	1 000	1 000	25%		1 jour avec machine 2 jours au mortier
	Ss-total Main d'Oeuvre			4 000	100%	16%	
	Total Charges			25 650		100%	
2	Vente de Gabou	45	1 000	45 000			45 boîtes de 120g
3	Marge brute			19 350		43%	Pour 1 sac de 50kg

Source : Interviews des transformatrices par les Experts SOFRECO

2.5.3.2. La transformation artisanale – Les petites entreprises

En référence à la Revue de la CDV Oignon de la FAO de 2021, Il existe aussi une dizaine de petites entreprises localisées à Niamey et Tillabéry qui transforment l'oignon professionnellement pour l'exportation. Par exemple, il existe à Niamey un consortium d'entreprises et de groupements féminins (**SAFIE, SOTRACO, TRANSCO, Hada Zumunci et Mariétou et fils**) qui transforment de manière artisanale l'oignon en différents produits (lanière, semoule, différentes poudres, purée / confiture). Ces entreprises bénéficient de l'appui en formation de la part de structures telles que la FCMN-Niya et l'ANIPEX

Un message du fondateur de SAFIE Oignon Niger sur Facebook

Il y a 20 de cela que j'ai créé la Société SAFIE NIGER (Sarkin Abzin et Fils) pour apporter ma contribution au développement du secteur privé nigérien. Au départ, je ne faisais que du Commerce général, maintenant que les choses ont évolué, ayant capitalisé beaucoup d'expertises en matière d'affaires sur la scène commerciale internationale, j'ai jugé utile et nécessaire de faire l'import – export, de faire le tourisme et hôtellerie, l'éducation scolaire, de promouvoir l'exportation de l'oignon du Niger, une façon pour moi autant que faire se peut de contribuer au développement économique de mon pays. Je suis ouvert et très disponible pour tous ceux qui à travers le monde entier, veulent tisser avec ma société des relations de partenariat fructueux et sincère. N'hésitez pas un seul instant, contactez – nous dès lecture de ce message. Je vous remercie.

(chambre de commerce) entre autres. Les produits se vendent très bien quand l'oignon devient cher sur le marché.

Le marché le plus important est celui du Sénégal pour la vente de l'oignon en lanières (utilisé pour la préparation du *Tchep Guène*, un plat local). Ce sont des unités de transformation de petite échelle évoluant sur fonds propres mais des difficultés d'accès au crédit ont été exprimées. L'autre problème est l'accès à des emballages de qualité. Ceux qui sont utilisés proviennent du Nigéria et ne sont pas toujours accessibles.

La quantité d'oignons transformée reste encore faible pour plusieurs raisons dont : (i) la présence de l'oignon frais sur les marchés quelle que soit la période de l'année, (ii) l'absence d'habitude alimentaire dans la consommation du produit transformé Gabou, (iii) l'insuffisance de ressources financières pour le développement des entreprises qui pourraient transformer les oignons de façon plus professionnelle.



Oignon lanière - SAFIE



Cocktail d'Oignon - Mariétou & Fils

La société SOTRACO Niger (Société de Transformation et de Commercialisation de l'Oignon) a été créée en 2019. Cette structure, au capital social de 100 millions FCFA, a pour objectifs la collecte, le stockage, la transformation, la commercialisation au Niger, et au niveau international des oignons. Son objet social comprend aussi, la participation directe ou indirecte dans toutes les opérations industrielles ou commerciales par voie de création de sociétés nouvelles, la souscription ou achat de titres ou droits sociaux. Cette société ambitionne de moderniser la filière Oignon au Niger qui a une capacité de production estimée en 2019 à plus de 700 000 tonnes. Les promoteurs de cette entreprise soutiennent qu'elle sera économiquement rentable et pourra fédérer l'ensemble des producteurs, ce d'autant plus que SOTRACO-Niger envisageait à sa création de travailler avec 4 000 producteurs d'oignons qui seront eux-mêmes actionnaires. Le siège de cette nouvelle structure est à Madaoua dans la région de Tahoua.

Selon Catalystas/SNV, d'autres initiatives prometteuses existent au Niger, dont la société « Gabou Hamni » de Sakoira, Tillabéry, qui produit ce mets très fortement apprécié, lequel a prouvé être un produit capable de vraiment remplacer les cubes « Maggi ». Ce produit a déjà sa place dans les magasins de Niamey et des capitales des pays voisins (Lomé), et essaie également de s'introduire dans les marchés européens et américains.

2.5.3.3. La Transformation semi-industrielle

Comme stipulé dans l'étude FAO CDV Oignon au Niger de 2021, la transformation industrielle n'existe pas encore au Niger. Cependant des entretiens réalisés entre 2013 et 2015 indiquent que Nestlé semble s'être intéressé à la transformation de l'oignon au Niger. Des plans étaient mis en place pour la production de poudre d'oignons par SOTRACO, dont une partie devaient être destinées à Nestlé (7 000 tonnes), et une autre (15 000 tonnes) à la production de plats locaux à base de farine d'oignons (un mélange d'oignons et d'autres produits locaux tels que le sel de Gaya et le soumbala) (RVO, 2019). Des études étaient réalisées conjointement par les deux sociétés concernant la rentabilité de cette action. Une délégation de la société Nestlé s'est rendue par la suite à Niamey, suivie d'un voyage d'étude avec les acteurs de la SOTRACO à Accra. Cependant la société Nestlé a jugé à l'époque que les conditions n'étaient pas réunies, et a donc abandonné l'idée entrepreneuriale. En effet Nestlé attendait un minimum d'investissement de la part des industriels du Niger dans la création et la gestion de l'unité de production, et aucun d'entre eux n'avait pu répondre à cette exigence.

Au cours de la présente étude, la Banque Agricole du Niger (BAGRI) et la Maison de l'Entreprise logée dans la Chambre de Commerce et de l'Industrie du Niger nous ont confié avoir reçu des acteurs de la CDV Oignon (dont SOTRACO) qui sont à la recherche de financement afin de rendre possible la transformation de l'oignon en poudre telle que souhaitée par Nestlé. Il revient donc aux institutions d'apprécier si les projets sont rentables ou non.

La même étude FAO de 2021 mentionne également que, selon RVO (2019), dans la perspective de développer un commerce sous-régional, la SOTRACO dispose d'un accord de partenariat facilité par le programme 2Scale (SNV, Agriprofocus) avec la Cie Tays Foods de Sokoto au Nigéria afin de garantir l'approvisionnement dans la durée de l'usine de production de farine d'oignons qui sera installée avant fin 2019 à Madaoua au Niger.

2.5.4 Utilisation des Sous-produits

Il n'y a aucun sous-produit dans la transformation de l'oignon car toutes les parties des bulbes d'oignons sont utilisées dans le produit fini.

2.5.5 Interventions et Besoins d'Investissements

Interventions

- Faire un état des lieux des transformatrices d'oignons ;
- Améliorer la transformation des sous-produits de l'oignon ;
- Augmenter la quantité d'oignons transformés ;
- Financement pour améliorer les conditions des opérations de transformation ;
- Rechercher des débouchés ;
- Renforcer la visibilité des produits transformés à travers la communication de masse, les publicités ;
- Participer aux foires nationales et sous-régionales.

Investissements

- Investir dans des études approfondies sur la transformation au Niger ;

- Investir dans la mise en place d'équipements de transformation (séchoir solaire, emballage, petit matériel) ;
- Développer des normes de qualité et des formations sur ces normes ;
- Renforcer les capacités en hygiène, norme, qualité, emballage, étiquetage, présentation, marketing.

2.6 Maillon Commercialisation – Transport - Exportation

2.6.1 Problèmes et Contraintes

Commercialisation

- Difficultés dans la formalisation des transactions commerciales ;
- Manque d'organisation dans la commercialisation de l'oignon par les producteurs ;
- Mauvaise structuration des comptoirs ;
- Faible labellisation ;
- Faible valorisation de l'oignon du Niger sur les marchés d'exportation.

Transport

- Camions non adaptés au transport de l'oignon ;
- Délais de route anormalement allongés (tracasseries routières, état dégradé des routes et camions en mauvais état) ;
- Coûts d'évacuation importants (évacuation par la route avec des pertes en cours d'acheminement, tracasseries routières engendrant de faux frais).

2.6.2 Demande et habitudes de consommation

En général, on remarque que la consommation d'oignons dans la sous-région de la CEDEAO est assez forte et elle a été estimée entre 10 à 25 % de la consommation de légumes en Afrique de l'Ouest (Tarchiani et Robbiati, 2013). Au Niger, en 2012 l'étude « Éplucher l'oignon » de 2012 reportait des statistiques de l'INS qui parlent d'une consommation moyenne d'oignons dans les zones urbaines estimée à 3,3 kg/habitant/an et de 1,1 kg/habitant/an dans les zones rurales. Une autre étude financée par l'USAID (D'Alessandro et Soumah, 2008), reportait par contre des données FAOSTAT avec une consommation bien plus importante au Niger, de l'ordre de 16 kg/habitant/an, avec une consommation totale en 2008 de 197 662 tonnes d'oignons. A défaut de données officielles plus récentes et fiables, il est tout de même clair que la partie consommée de l'oignon produite au Niger est bien moins importante que la partie de production exportée. Plusieurs sources citent une proportion de 80 à 95 % de

La concurrence des « bouillons cubes »

En milieu rural, le *Gabou* est utilisé dans la quasi-totalité des sauces. En milieu urbain par contre, sa consommation est menacée à cause des bouillons cubes industrielles qui occupent de plus en plus de place sur les marchés et les pratiques culinaires de la population au détriment des produits traditionnelles locaux.

Des études récentes ont montré que le *Gabou* possède des qualités exceptionnelles et que les étapes de préparation améliorent les qualités organoleptiques (odeur, goût, couleur, ...) et nutritionnelles.

La Valorisation de *Gabou* passe par la maîtrise des procédés de fabrication, leur optimisation et leur standardisation. Cela pourrait constituer une des voies de valorisation de toute la filière d'Oignon

Source : RECA, 2021

production destinée à l'exportation (WUR et al., 2012 ; Gouvernement du Niger, 2009; RVO, 2019). Cependant, si nous supposons une consommation moyenne de 16 kg/habitant/an, la proportion d'oignons exportés serait inférieure aux 80 à 95 % souvent cités.

2.6.3 Les Systèmes de commercialisation

2.6.3.1. Les acteurs de la commercialisation

Une gamme large d'acteurs sont impliqués dans le maillon de la commercialisation des oignons. Il s'agit notamment des intermédiaires, grossistes, demi-grossistes et détaillants (Robbiati *et al.*, 2012).

Le commerce est dominé par un oligopole de grossistes fournisseurs nigériens, de l'ethnie haoussa spécifiquement. Ils entretiennent des relations fortes avec des grossistes étrangers (Tarchiani et Robbiati, 2013). Plus spécifiquement, le « Plan d'actions opérationnel de la filière Oignon » (Gouvernement du Niger, 2009) note que le système d'exportation de l'oignon nigérien est animé de la manière suivante :

- Axe Niger-Côte d'Ivoire : par des commerçants d'origine nigérienne installés en Côte d'Ivoire ou restés au Niger qui contrôlent exclusivement ce marché. Ils sont organisés en réseau de grossistes réceptionnistes ou importateurs demi-grossistes (en Côte d'Ivoire) et en transporteurs et exportateurs (au Niger) ;
- Axe Niger-Ghana : à l'instar de l'axe ivoirien, celui-ci est principalement contrôlé par les opérateurs nigériens installés au Ghana ;
- Axe Niger-Bénin/Togo : contrairement aux précédents, cet axe est contrôlé par des opérateurs togolais pour le Togo et par des opérateurs nigériens et béninois pour le Bénin.

La commercialisation dans la sous-région est essentiellement informelle, mais des efforts de formalisation ont été entrepris, notamment par la création de comptoirs gérés par les acteurs de la CDV Oignon.

La commercialisation inclut plusieurs acteurs avec le commerce en gros et au détail. Les fournisseurs grossistes coordonnent le transport pour livrer des marchandises aux grossistes réceptionnaires dans les grandes villes des pays voisins qui vendent ensuite à travers leurs canaux de distribution (distributeurs, demi-détaillants et détaillants). Ces fournisseurs ont tendance à réaliser des marges peu rentables par rapport aux grands grossistes. Dans plusieurs cas, la logistique et le transport font partie des opérations de grands commerçants. De vastes réseaux sont développés depuis des décennies entre des commerçants du Niger et des pays voisins.

Depuis le début des années 2000, pour disposer de statistiques plus fiables, et cela malgré la dominance du commerce informel, l'état nigérien et ses partenaires techniques et financiers, se sont investis dans la formalisation de la commercialisation de l'oignon, notamment en appuyant un processus de mise en place de comptoirs gérés par les acteurs de la filière, dont l'ANFO. En 2007, le système de comptoirs a été officiellement mis en place afin de réguler le flux d'oignons dans le pays (RECA, 2010a). Au départ, quatre comptoirs ont été créés à Tamaské, Tsernaoua, Madaoua et Agadez.

Parallèlement à Niamey, d'autres comptoirs plus petits ont également été créés, portant le nombre total à environ dix. Ces comptoirs sont gérés soit par l'union des coopératives, soit par le groupement qui a initié l'infrastructure (RECA, 2010a).

Les prix des oignons sont décidés au niveau des comptoirs, à travers un Comité de fixation des prix (CFP), et prennent en compte l'évolution des prix dans les autres pays de la sous-région. Selon ce système, un acheteur intéressé, soit nigérien soit étranger, doit d'abord payer un bon d'enlèvement (à un coût de 14 000 FCFA) qui a la même fonction qu'une licence, au comptoir. La tenue de registres à ce niveau permet d'obtenir une image plus claire de qui a vendu et exporté, quelle quantité et à quel prix au cours de l'année.

En théorie, le comptoir est le lieu où la plus grande partie de la production d'oignons nigérienne devrait passer pour être triée et conditionnée, avant d'être mise sur le marché. En pratique, les quantités d'oignons qui passent par les comptoirs sont réduites - sur la base d'estimations de l'ANFO, seulement environ 60 % des exportations seraient captées par les comptoirs. Ceci est dû, au moins en partie, à l'éloignement des zones de production par rapport aux comptoirs. L'impact du CFP sur le prix du marché semble donc être minime. Le RECA prévoit de lancer prochainement une étude sur le fonctionnement des comptoirs, qui devrait permettre d'y voir plus clair.

2.6.3.2. Les Circuits de commercialisation

On distingue deux circuits de commercialisation : un circuit interne et un circuit externe (limité au niveau sous-régional).

Le circuit interne permet l'approvisionnement des principales villes du Niger et assure la satisfaction de la demande interne. L'organisation de ce circuit peut prendre différentes formes, en ayant à la base soit le lien direct entre les producteurs et les consommateurs (vente directe), soit l'intervention d'un ou deux intermédiaires (circuits courts) ou l'intervention de plusieurs intermédiaires (collecteurs, grossistes, détaillants).

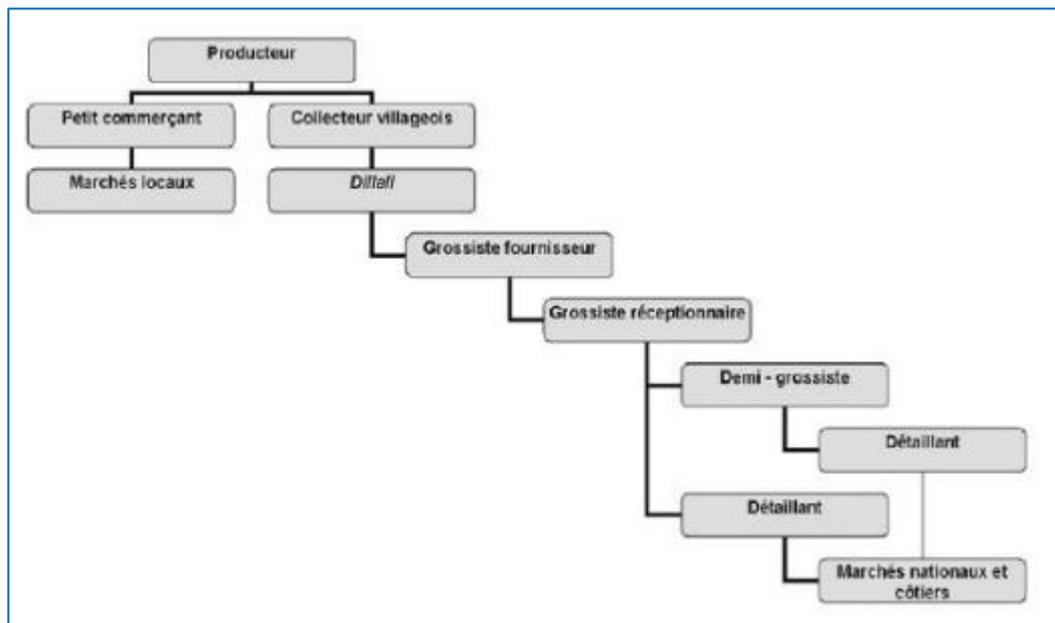
Le circuit externe (sous-régional) vise à satisfaire la demande externe des pays voisins de la sous-région et est largement majoritaire.

Le Plan d'actions opérationnel de la filière Oignon du Niger (Gouvernement du Niger, 2009) identifie les différents circuits de commercialisation existants, notamment :

- Producteur → collecteur/intermédiaire → exportateur / grossiste → demi-grossiste → détaillant → consommateur ;
- Producteur → exportateur / grossiste → détaillant → consommateur ;
- Producteur → commerçant local → exportateur / grossiste → grossiste à l'extérieur → détaillant → consommateur ;
- Producteur → commerçant local grossiste → grossiste à l'extérieur → détaillant → consommateur.

La **Figure 7** ci-dessous donne une représentation graphique du premier circuit de commercialisation de cette liste, tel que présenté par Robbiati *et al.* (2012). En fonction des régions, les circuits peuvent varier et des acteurs peuvent exercer plusieurs rôles, y compris producteur-intermédiaire et producteur-commerçant (WUR *et al.*, 2012b). De même, les négociants en gros peuvent également posséder des camions de transport afin d'atténuer les risques (David, 1996).

Figure 7 : Les Acteurs de la commercialisation des oignons au Niger



Source : Robbiati et al., 2012.

L'oignon destiné à l'exportation vers les marchés sous-régionaux provient des opérations d'achat sur les marchés locaux/nationaux ou directement passés avec les producteurs après négociation. La faible capacité financière des producteurs et leur faible pouvoir de marché les obligent actuellement à faire appel aux pratiques traditionnelles de commercialisation, souvent inéquitables, mais qui permettent de satisfaire leurs besoins immédiats, essentiel pour la sécurité alimentaire. La plus grande partie des petits producteurs d'oignons recourent souvent au troc. Dans les zones de production, le système le plus utilisé est la vente au comptant au bord du champ ou sur les marchés.

L'existence de comptoirs de commercialisation facilite l'exportation de l'oignon vers les pays tels que la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo, le Bénin, le Mali et le Burkina Faso. On peut citer les comptoirs de Tsernaoua, Madaoua, Sabonguida, Tamaské, Agadez, Gaya, il existe aussi de plus petits comptoirs à Niamey. L'Etat avec l'appui des partenaires techniques et financier tente de formaliser les circuits de commercialisation depuis les années 2000. Les Comptoirs sont gérés directement par les acteurs de la filière (ANFO, groupements, etc). Cet instrument dont les conditions de création et de fonctionnement sont déterminées par le Ministère en charge du Commerce bénéficie de l'appui du gouvernement à travers l'instauration du bon d'enlèvement pour éviter les tracasseries à l'intérieur du Niger. L'acheteur doit s'acquitter d'un bon d'enlèvement pour pouvoir acheter auprès du comptoir. Les prix sont décidés par un comité de fixation des prix. Le comptoir est en charge de rapporter ce qui est vendu et exporté. Ce système de comptoir permet également de soutenir les producteurs à travers les prestations financées par les acheteurs. Sa performance nécessite la mise en place d'un système de gestion efficace avec un manuel de gestion axé sur les principes de bonne gouvernance.

Bien que toute la production d'oignons devrait passer par ces comptoirs pour être mise sur le marché, seulement 60% des exportations transiteraient en fait par ceux-ci selon l'ANFO, principalement à cause de l'éloignement des comptoirs des zones de production, mais aussi par la mauvaise volonté des grossistes exportateurs qui

désirent conserver leur domination sur le commerce d'exportation et sur les achats aux producteurs et intermédiaires.

Les canaux d'exportation sont dominés par un oligopole de grossistes haoussas disposant d'un très vaste réseau informel qui coordonne les acteurs de la commercialisation de l'oignon (FAO, 2021). Ils facilitent le transport et le passage des frontières, et bénéficient des marges les plus importantes au sein de la filière.

Des grands commerçants nigériens sont établis au Bénin, en Côte d'Ivoire et au Ghana et font appel à leur homologue au Niger pour mettre en œuvre la collecte. Ils sont constitués en associations professionnelles au sein des différents marchés de consommation des pays respectifs. Ils assurent la régulation de leur marché avec les fournisseurs basés au Niger. Ils ont une représentation permanente assurée par un notable de la ville de production (intermédiaire principal) ou ils assurent les rotations de commercialisation. Ils mobilisent des intermédiaires (Dillali) connaissant très bien les marchés localement qui assurent pour eux le conditionnement et le chargement.

A côté de ce système de commercialisation « traditionnel » dominant, il y a des entreprises d'envergure qui se sont lancées dans la production et la commercialisation d'oignons (ASI-Wankoye, SAFIE). Celles-ci sont plus inclinées à utiliser des systèmes d'information de marché modernes, à se lancer dans la production contractuelle ou la production en régie, à investir dans le stockage moderne, l'ensachage, la labellisation et la transformation.

2.6.3.3. Le Transport de l'oignon

Selon l'étude FAO (Cortese, Karkare, Seini, & Van Seters, 2021), le transport de l'oignon sur le marché intérieur et extérieur du Niger s'organise de la façon suivante :

- i) Du lieu de la production aux marchés de regroupement (centres de collecte primaire) à dos d'ânes ou de chameaux, en charrettes ou camionnettes ;
- ii) Des marchés de regroupement vers les gros centres urbains (centres de collecte secondaire) ;
- iii) Vers les pays importateurs dans des camions de 10 à 40 tonnes.

Les oignons du Niger qui vont vers la région Ouest Africaine doivent être transportés sur de grandes distances atteignant parfois 2 000 km, ce qui peut prendre jusqu'à 15 jours (David et Moustier, 1996), et occasionne des pertes de plus de 5%.

Une grande partie de la flotte de transport provient des pays de destination et les camions ne sont pas adaptés au transport de l'oignon (manque de ventilation) (Cortese, Karkare, Seini, & Van Seters, 2021). Il faudrait utiliser le canal de Memorandum établi entre le Niger, le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire pour demander au pouvoir public la réglementation du transport de l'oignon et appuyer les investissements dans l'achat de camions adaptés.

2.6.3.4. Les Modalités de commercialisation

On distingue quatre systèmes de transaction :

Le troc

Cette forme de commercialisation avant la récolte est pratiquée lorsque les producteurs ont besoin de satisfaire des besoins immédiats comme l'achat d'intrants agricoles ou de céréales. Ainsi ils échangent l'oignon contre de l'engrais ou du mil à

raison d'un sac d'engrais ou de mil contre 2 à 3 sacs d'oignons à la récolte. Ces termes d'accords sont toujours respectés par les producteurs quelques soient les conditions.

La vente par anticipation

La production est vendue sur pied avant maturité, producteurs et acheteurs s'accordant sur un montant par unité de surface emblavée. Cette opération se réalise souvent parce que les producteurs sont dans le besoin d'argent. Les producteurs et les acheteurs s'entendent sur un prix auquel ils doivent vendre et acheter le sac d'oignons. Ainsi le producteur prend la somme d'argent nécessaire à ses besoins et fournit la quantité d'oignons correspondante lors de la récolte.

Toutes ces transactions financières s'effectuent sans que le producteur ne sache exactement le nombre de sacs d'oignons qu'il récoltera.

La vente en différé

Elle est effectuée par certains projets dans l'intention d'empêcher les producteurs de tomber dans la pratique de l'usure. En effet, certains producteurs se trouvant dans de besoins immédiats contactent des commerçants qui leur donnent du mil ou de l'engrais à des taux usuraires (1 sac d'engrais ou de mil contre 2 à 3 sacs d'oignons à la récolte). C'est pour éviter ces pratiques que certains projets avancent les sommes d'argent nécessaires aux producteurs contre la récolte à stocker et à vendre au moment où les prix seront rémunérateurs. A la vente, le projet restitue les sommes d'argent restantes aux producteurs après déduction de celles perçues.

La vente au comptant

C'est un procédé à travers lequel les acheteurs se présentent aux centres d'achats munis de leurs emballages. En compagnie des intermédiaires, ils discutent et arrêtent les prix en présence des producteurs ou en leur absence. Les producteurs remplissent après conditionnement les sacs vides en fonction du nombre qu'ils consentent vendre et reçoivent en contrepartie la somme correspondante. Les paysans dans certains cas sont contraints d'accepter les prix, de peur de perdre le marché étant donné que l'oignon est périssable et que le temps de présence des acheteurs dans la zone de production est limité.

Comme présenté plus haut, les producteurs entretiennent des relations suivies avec les intermédiaires, transporteurs et commerçants d'oignons. Les systèmes de commercialisation et d'exportation sont surtout informels et régis par des conventions entre les acteurs commerciaux. L'introduction du bon d'enlèvement a limité les tracasseries que subissaient les transporteurs d'oignons traversant le Niger en direction des pays importateurs d'Afrique de l'Ouest. Il existe toute une gamme d'acteurs commerciaux qui opèrent sur ces étapes : commerçants étrangers, cosignataires, logeurs, chefs de gare, intermédiaires titulaires et auxiliaires, intermédiaires et collecteurs villageois, transporteurs et camionneurs, grossistes et détaillants. Et pendant toutes ces étapes ces acteurs commerciaux créent des emplois, directement pour dockers, chauffeurs et gardiens et indirectement pour d'autres.

De manière générale, on notera la place prédominante de l'informel dans la commercialisation de l'oignon. Beaucoup d'échanges se basent sur la confiance et des réseaux bien établis. Ces relations permettent de répondre au besoin de crédit des producteurs.

2.6.3.5. Les flux commercialisés en 2020

Les flux de production par maillon de la CDV Oignon gérés par les différents agents sont agrégés de la façon présentée dans le **Tableau 21** ci-dessous.

Tableau 21 : Flux de production de l'oignon par Maillon / Agent en 2020

	% de product	2020 (tonnes)
Production 2020	100%	748 408
Pertes en transport	3%	22 452
Vendu marché domestique	51%	384 000
Transformé localement	5%	37 420
Grossistes	46%	346 580
Détaillants	43%	324 127
Vendu exportation	46%	341 956

Source : Estimations Experts SOFRECO

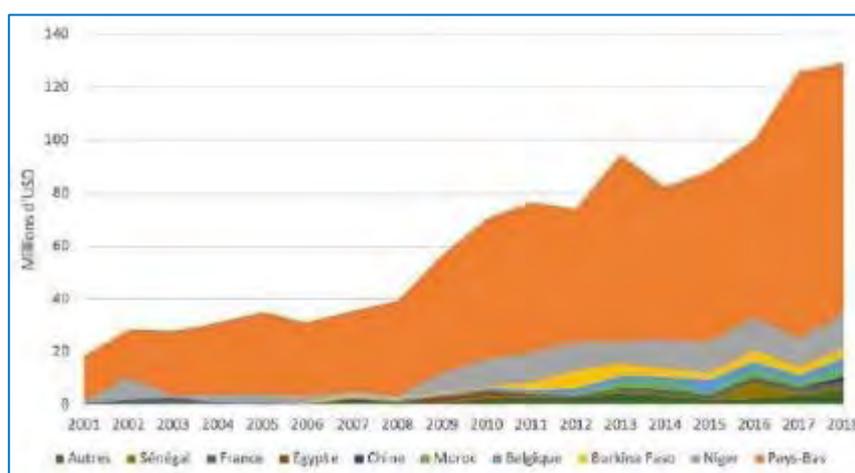
2.6.4 Les Marchés et prix de l'oignon

2.6.4.1. Le Marché Sous-régional

L'oignon est l'un des légumes crus les plus commercialisés dans le monde. Il contribue à l'amélioration des recettes d'exportation du Niger. L'oignon du Niger est exporté principalement en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Togo, au Bénin et au Burkina Faso où il jouit d'un avantage concurrentiel dans ces marchés régionaux. La variété « violet de Galmi » est bien appréciée pour son goût épicé et ses qualités à la cuisson.

L'oignon nigérien est en compétition directe avec l'oignon néerlandais dans la sous-région. Les Pays-Bas exportent surtout vers les pays côtiers comme le Sénégal, la Côte d'Ivoire, la Guinée. Les importations en provenance des Pays-Bas sont 7 à 10 plus élevée en volume que les importations d'oignons nigériens dans la sous-région, comme illustré dans la **Figure 8** ci-après.

Figure 8 : Importations d'oignons dans la CEDEAO



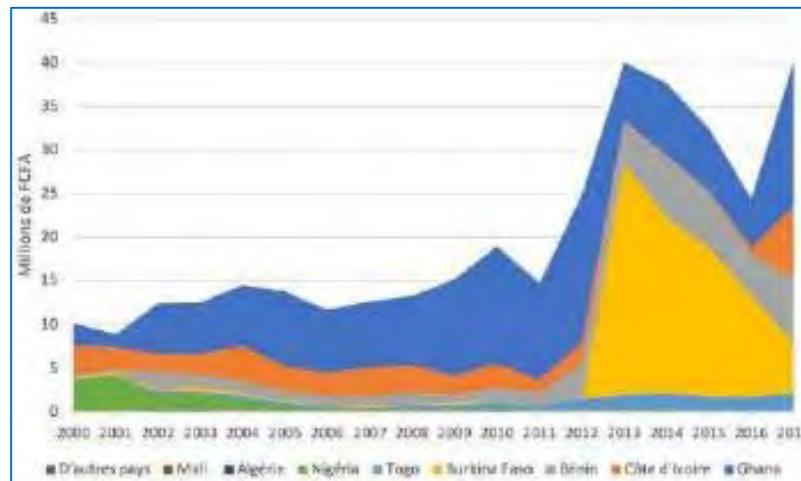
Source: Visualisation par Catarina Farinha (ECDPM).

La compétitivité de l'Oignon du Niger sur ces marchés d'exportation est grevée par des coûts de transport très élevés liés aux longues distances de transport en camion. Des initiatives se prennent de plus en plus entre les acteurs de la CDV Oignon afin de réduire ces coûts de transport. C'est dans ce cadre que le **bon d'enlèvement** a été introduit où quatre ministères (Commerce, Agriculture, Finances et Transport) sont impliqués pour sa mise en œuvre. Il s'agit d'un document livré aux commerçants

exportateurs pour une somme de 3 000 FCFA qui leur permet de traverser sans tracasserie le territoire du Niger. En plus l'ANFO nous a fait part de l'existence d'un **Mémoire signé entre le Niger, le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire** dont l'objet est de définir les conditions et modalités de collaboration dans le cadre de la facilitation du commerce de l'oignon en général et de manière particulière entre la Côte d'Ivoire, le Burkina Faso et le Niger.

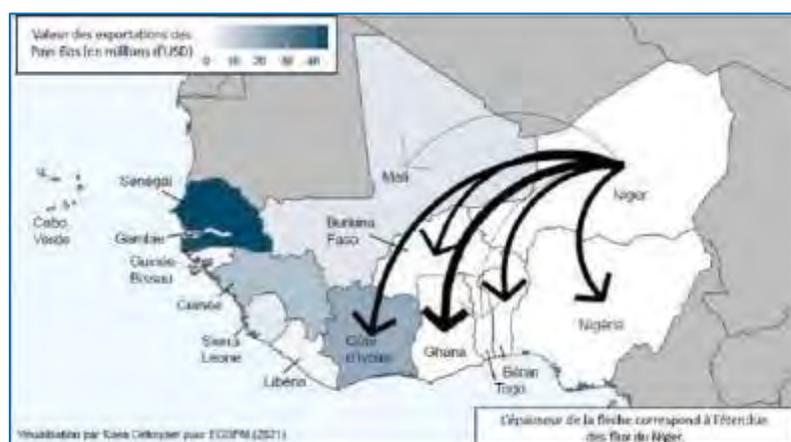
Il est important de souligner que l'oignon du Niger est plus exporté vers des pays où la présence de l'oignon néerlandais est plus réduite, exception faite de la Côte d'Ivoire et dans une moindre mesure du Mali (FAO, 2021). Le marché principal du Niger est le Nigeria, ces exportations sont cependant en grande partie informelle. Les faiblesses structurelles et organisationnelles constituent des entraves pour une bonne canalisation des principales zones de production de la région vers les marchés de demande. Ces éléments sont illustrés dans la **Figure 9** et la **Figure 10** ci-dessous. Notez que les exportations vers le Nigeria sont sous-évaluées par l'INS, car la plupart sont informelles.

Figure 9 : Exportations d'oignons du Niger



Source : Institut national de la statistique du Niger.

Figure 10 : Exportations d'oignon des Pays-Bas et du Niger vers la CEDEAO, 2017



Source : Adaptation des auteurs de l'étude FAO CVD Oignon du Niger à partir de l'ITC Trademap et des données de l'INS du Niger.

L'étude de la CDV Oignon menée par la FAO en 2021 souligne que **le marché de l'oignon en Afrique de l'Ouest commence à être saturé** car de nombreux pays ont investi et investissent dans la production de l'oignon au vu de sa rentabilité.

2.6.4.2. Estimation des volumes d'oignons exportés

La consommation nationale d'oignons a été estimée en 2021 par l'étude filière Oignon FAO à 16 kg / habitant soit 384 000 tonnes d'oignons. Ceci est conforté par une autre étude financée par l'USAID (D'Alessandro et Soumah, 2008), qui reportait des données FAOSTAT avec une consommation similaire au Niger, de l'ordre de 16 kg/habitant/an, et une consommation totale en 2008 de 197 662 tonnes d'oignons.

Les données obtenues de l'INS sur les exportations formelles au cours de la période 2016- 2019 sont très en deçà des exportations effectives d'oignons. Pour combler ce biais, la présente étude a réalisé une estimation indirecte des volumes exportés en soustrayant aux volumes produits la consommation domestique basée sur les données FAOSTAT de consommation, soit 16 kg par habitant par an, présentée dans le **Tableau 22** ci-dessous.

Tableau 22 : Estimation des volumes d'oignons exportés de 2016 à 2020

Année	Production d'oignons (Tonnes)	Population du Niger (Million hab.)	Consommation nationale (Tonnes)	Estimation des volumes exportés	
				Tonnes	%
2016	593 689	20,20	323 184	270 505	46%
2017	654 857	21,09	337 420	317 438	
2018	654 857	22,02	352 282	302 575	46%
2019	748 408	22,99	367 799	380 609	51%
2020	748 408	24,00	384 000	364 408	49%

Source : multi-source FAOSTAT-INS-MAE compilée par SOFRECO

Ainsi, sur la base d'une production de 748 408 tonnes en 2020, on peut estimer les volumes exportés à 364 000 tonnes après déduction des 384 000 tonnes de la consommation domestique. Cela indique que les exportations formelles données par l'INS en 2020 (85 000 tonnes) ne représentent qu'un quart du volume réellement exporté, et que les exportations informelles sont très dominantes. Elle montre aussi que les études décrivant une exportation de 90% de la production seraient irréalistes et que le volume de consommation domestique de l'oignon correspondrait à la moitié de la production. Des comptoirs de commercialisation d'oignons ont été mis en place au Niger vers les années 2000, afin de réduire le niveau informel, en régulant les flux d'oignons dans le pays et fixant les prix en tenant compte de l'évolution des prix dans les autres pays.

On notera par ailleurs que la croissance des exportations en quantité entre 2016 et 2020 est de plus de 8% par an.

2.6.4.3. Evolution du prix producteur de l'oignon sur la période 2015- 2019

Le **Tableau 23** ci-dessous montre les variations interannuelles entre les prix maximum et les prix minimum du sac d'oignons de 50 lg. L'année 2015 doit être considérée comme spéciale car la production d'oignons avait chuté de 30% cette année-là suite aux inondations à Tahoua et Zinder.

Comme on le voit, ces variations sont de l'ordre de **25% entre les années** pour les **oignons frais** (de 12 000 à 15 000 FCFA par sac 50kg) et **40% entre les années** pour les **oignons de conservation** (de 43 000 à 60 000 FCFA par sac).

Tableau 23 : Prix maximum et minimum du sac d'oignons 50 kg selon l'année (FCFA)

Année	Prix maximum	Date	Prix minimum	Date
2015	81 000	S47 (mi-novembre)	21 000	S17 (fin avril)
2016	50 000	S36 (fin août)	13 000	S17 (fin avril)
2017	55 000	S42 (mi-octobre)	12 000	S09 (début mars)
2018	60 000	S51 (fin décembre)	15 000	S12 (fin mars)
2019	43 000	S1 (début janvier)	15 000	S15 (mi-avril)

Source : RECA 2019

Le **Tableau 24** ci-dessous indique les variations des prix moyens du sac d'oignons de 50 kg en fonction de la période de l'année (mars-avril, juillet-août et novembre-décembre) et de l'année (de 2015 à 2019).

Tableau 24 : Prix moyen du sac d'oignons à 3 périodes de l'année selon l'année (FCFA)

Année	Mars-avril	Juillet-août	Novembre-décembre
2015	27 333	68 281	
2016	14 333	30 889	31 625
2017	16 111	32 536	45 375
2018	16 889	36 000	48 125
2019	19 333	24 667	

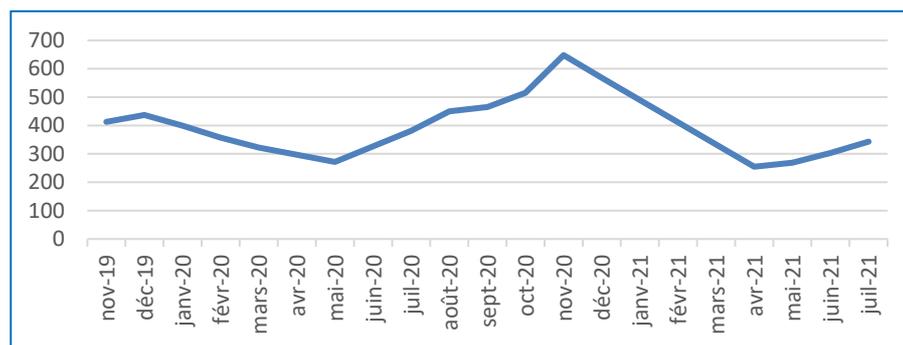
Source : RECA 2019

Les prix varient d'une année à une autre et suivant la période de l'année en raison des fluctuations entre l'offre et la demande. On note que les prix sont assez volatils d'une année à l'autre. Les différences de prix enregistrées en fonction des saisons sont significatives et révèlent l'importance des infrastructures de stockage pour différer les ventes à la fin d'année quand les prix sont les plus avantageux. Ces prix permettent d'établir une estimation du prix moyen du sac de 50kg au niveau des grossistes – exportateurs de 27 000 FCFA par sac.

Le prix moyen au niveau des producteurs pour l'année 2020, utilisé dans l'analyse est de 18 000 FCFA par sac de 120 kg soit 150 FCFA par kg d'oignons. Cet élément clé pour l'analyse a été débattu et confirmé par le groupe de travail des experts de la chaîne de valeur Oignon mobilisés dans le cadre de l'étude.

2.6.4.4. Prix détail moyen de l'oignon sur les marchés (2019-2021)

Une analyse plus récente de l'évolution des prix moyens mensuels de l'oignon sur les marchés domestiques entre novembre 2019 et juillet 2021 a été réalisée en utilisant les données du Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé, fournis dans les bulletins mensuels du Système d'Information sur les Marchés Agricoles. Il en ressort un prix moyen national au détail de 400 FCFA par kg tous marchés confondus sur l'ensemble de la période et une forte variabilité saisonnière des prix selon les disponibilités. Par ailleurs comparant des périodes similaires comme Nov-Dec 2019 et Nov-Dec 2020, on note une augmentation de plus de 43% des prix sur 12 mois.

Figure 11 : Evolution du prix détaillé de l'oignon de nov 2019 à Juillet 2021 (FCFA/kg)

Source : prix compilés dans bulletins mensuels du SIM Min Com 2019-2021

L'oignon étant un produit très périssable, la fluctuation de son prix sur le marché est très dynamique. Cette situation fait de l'oignon un produit à risque sur lequel il est difficile de porter une analyse conséquente de prêt. Cette situation limite souvent les banques et institutions de micro-finance dans l'octroi des prêts. Cependant, il est important de noter que certaines de ces institutions financent le maillon production à travers des crédits de campagne de production. Dans la réalité, ce sont surtout les commerçants qui financent les producteurs. Ces usagers contractualisent avec des producteurs sur les semences, les engrais, les pesticides. Ces contrats sont indexés à la production et fixés au début de la campagne et ceci en défaveur du producteur.

2.6.5 Compétitivité de l'oignon

La bonne compétitivité de l'oignon du Niger sur les marchés extérieurs repose sur au moins quatre éléments favorables : (i) les prix bas ; (ii) la qualité des produits ; (iii) la disponibilité d'oignons frais toute l'année ; et (iv) le très grand volume et la diversité de la production.

2.6.5.1. Prix de l'oignon du Niger

Comme il sera vu dans l'analyse économique, le prix de revient brut de production de l'oignon frais par le producteur est de l'ordre de 50 FCFA par kg, pour un prix de vente moyen de 150 FCFA durant l'année (intégrant intérêt du capital investi, stockage/conservation, pertes durant stockage et marge du producteur). Ce prix assez bas au niveau production primaire autorise des prix de vente export très compétitifs vis-à-vis de la concurrence régionale et de celle des Pays-Bas.

2.6.5.2. Qualité des oignons nigériens

Au-delà du prix, ce qui fait la réputation de l'Oignon du Niger, c'est sa qualité, et en particulier celle de la variété « Violet de Galmi » dont le goût est unanimement apprécié dans toute la région, en sus de posséder une très longue capacité de conservation. C'est pourquoi elle représente l'essentiel des volumes exportés.

2.6.5.3. Disponibilité toute l'année

La diversité des conditions agro-pedo-climatiques du Niger permet une production d'oignons frais toute l'année, même si les quantités produites et donc les prix varient assez fortement le long de l'année, suivant la loi de l'offre et de la demande.

2.6.5.4. Important volume de production

Le Niger est le premier producteur d'oignons de la CEDEAO, avec une production en 2020 réajustée à près de 750 000 tonnes par an (**Tableau 8**), qui a donc doublé en moins de 20 ans. La moitié au moins de cette production est disponible le long de l'année pour l'exportation. Cela permet aux exportateurs de répondre aux demandes extérieures sans grands délais.

2.6.5.5. Diversité de la production d'oignons

Même si le Violet de Galmi représente l'essentiel des exportations, le Niger possède une très grande diversité de variétés locales liée à la très longue ancienneté de cette culture au Niger. Ces variétés se distinguent les unes des autres par leur goût, leur contenu en matière sèche (et donc leur rendement pour la transformation en sec), leur capacité de conservation et même leur morphologie (certaines variétés ont en effet des bulbes divisés en bulbilles comme les échalotes. Il y a donc des variétés au Niger disponibles pour tous les usages.

2.6.6 Interventions et Besoins d'Investissements

2.6.6.1. Les Interventions requises

Commercialisation

- Améliorer la gestion de la filière ;
- Faciliter la vente transparente aux acheteurs ;
- Participer aux foires nationales et sous-régionales ;
- Appui à la maîtrise du circuit de commercialisation de l'oignon au niveau national et sous régional ;
- Améliorer le système de communication entre acteurs et multiplier les moyens de communication ;
- Améliorer l'accès aux informations sur le marché ;
- Associer les comptoirs aux services.

Transport

- Acquisition de camions plus adaptés ;
 - Développement des infrastructures routières pour servir les zones de concentration de production.

2.6.6.2. Les investissements nécessaires

Commercialisation

- Renforcer la structuration et le fonctionnement des organisations de la CDV (gouvernance, gestion, communication, leadership) ;
- Développer les systèmes de commercialisation à travers des contrats entre les producteurs et les acheteurs ;
- Mettre en place des comités de fixation des prix de vente d'oignons élargis jusqu'aux points de vente de proximité.

Transport

- Investir dans l'achat de camions adaptés ;
- Alléger certains dispositifs de contrôle pour diminuer les temps d'arrêt ;
- Éliminer les tracasseries routières.

3 ORGANISATION ET GOUVERNANCE

3.1 Gouvernance de la chaîne de valeur

La gouvernance fait référence au pouvoir, à la détermination du mode d'organisation de la chaîne de valeur. L'objectif est de connaître la nature de cette gouvernance en vue d'adapter l'appui à son développement au profit des pauvres.

La CDV Oignon bénéficie d'une organisation et d'une structuration particulières au regard de son importance dans l'économie nationale. Cette organisation s'appuie sur trois grandes catégories d'acteurs : les producteurs, les transformatrices et les commerçants grossistes et exportateurs.

Les producteurs sont aujourd'hui bien organisés en groupements, coopératives, unions et fédérations, avec deux faïtières nationales complémentaires, la FCMN-Niya et l'ANFO, cette dernière plus spécialement orientée vers l'organisation de la production, la formation des producteurs et l'appui technique et financier pour les achats d'intrants, la production de semences certifiées etc. Ces organisations ont des commissions régionales qui permettent aux membres de s'exprimer et de présenter leurs doléances. La gouvernance est donc bien assurée à ce niveau, même si les producteurs restent encore pour l'instant et pour la plupart d'entre eux à la merci des commerçants. Cependant on peut espérer que cette situation s'améliore progressivement par le biais des actions menées par les deux faïtières.

Les transformatrices, bien que fort nombreuses sont totalement désorganisées et travaillent de façon individuelle. C'est ce qui rend le développement de ce maillon difficile alors qu'il a besoin de s'améliorer au niveau des méthodes de production et de la qualité des produits finis (hygiène, standards, goût, emballage, étiquetage) pour pouvoir progresser et éventuellement exporter. Par contre les transformatrices ne souffrent pas de domination économique car elles vendent soit en direct aux ménagères, soit à des commerçants (grossistes et détaillants) qui sont hors circuit de l'oignon bulbe et plus accommodants. La gouvernance reste cependant à créer dans ce maillon en mettant en place une vraie organisation des transformatrices qui puisse assurer la mise en œuvre des améliorations ci-dessus.

Les commerçants grossistes ont leur propre gouvernance tournée exclusivement à leur profit. Il faut espérer que par le biais des comptoirs de commercialisation, des règles d'exportation et du développement de l'interprofession, la domination présente de ces acteurs sur le marché de l'oignon se réduise progressivement au profit des producteurs.

3.2 Normes et certification

3.2.1 L'Agence Nigérienne de Normalisation et de Certification (ANMC)

L'Agence Nigérienne de Normalisation, de Métrologie et de Certification (ANMC) a été créée par décret N° 2019-409 PRN/MI du 26/07/2019. Elle est chargée de mettre en œuvre la politique de qualité du Niger en matière de normalisation, métrologie et de certification. Elle doit veiller au respect de la réglementation entre autres en contrôlant la conformité des produits en vente sur le marché. D'autres institutions sont impliquées sont le Service Sanitaire du Ministère de la Santé et le Ministère du Commerce pour la répression.

En termes de certification de produits, l'ANMC a déclaré qu'elle travaille à la certification de 50 produits qui lui ont été transmis par l'HCI3N. Certes, il y a des efforts qui ont été fait mais il est important de communiquer sur ces résultats et de sensibiliser tous les acteurs des chaînes de valeur à y adhérer.

Sur les 40 produits présentés par le HCI3N dans le cadre du projet PECEA et certifiés par l'ANMC, un seul est à base d'oignons.

N°	Entreprise	Produit	Contact	Ville
34	TRANSCO NIGER MAIETOU ET FILS	Gabou (oignon lanière, sésame et sel)	96480429 92010236	Pays-Bas / Niamey

3.2.2 L'appellation de l'oignon « violet de Galmi »

En 2007, l'ANFO a fait la demande auprès de l'Organisation Africaine de la Propriété intellectuelle (OAPI) pour protéger l'appellation de l'oignon « violet de Galmi ». En 2010 elle a obtenu une **protection de la marque collective** « ANFO, Violet de Galmi ». « Cette protection contribue non seulement à la production d'un oignon respectant les normes de qualité, mais également sa valeur ajoutée au plan de l'exportation et de l'accès dans tous les marchés de l'espace OAPI » (FAO, 2021).

Le processus d'obtention d'une **Indication Géographique (IG)** a été ensuite initié en 2017 auprès de l'OAPI avec l'implication de l'ANFO et le soutien du Projet de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO). Le Ministère de l'Agriculture a déposé depuis une requête auprès de l'OAPI pour finaliser le processus. Le Projet d'Appui à l'Agriculture Sensible aux Risques Climatiques appuie aussi ce processus dans la révision du cahier des charge. Cependant des réserves ont été émises par les acteurs de la filière, et l'IG portera uniquement sur la localité de Maggia-Tarka d'où est originaire cette variété. L'oignon violet de Galmi est cependant cultivé partout au Niger. Selon le RECA la traçabilité risque d'être contraignante et « Violet de Galmi » est un nom utilisable légalement par n'importe qui, la variété est d'ailleurs inscrite au catalogue ouest-africain des espèces et variétés végétales. Cette variété n'a pas de certificat d'obtention végétal et est dans le domaine public (tout comme le Blanc de Galmi et le Blanc de Soumarana, variétés aussi inscrites dans ce

catalogue. Elle peut être produite et commercialisée dans les 17 pays adhérents au catalogue. Il semble difficile pour le RECA d'utiliser cette appellation (FAO, 2021).

3.2.3 Réglementation et contrôles

3.2.3.1. Mise en place du « bon d'enlèvement »

L'oignon du Niger, notamment le Violet de Galmi, est demandé dans la sous-région (Côte d'Ivoire, Ghana, Bénin, Togo) et des pays sahéliens tels que le Mali et le Burkina Faso. La traversée du pays en direction des pays demandeurs d'oignons se caractérise par des tracasseries routières engendrant de faux frais qui impactent négativement son coût de revient dans les pays exportateurs de la sous-région. Une autre faiblesse est liée au caractère peu fiable des statistiques à l'export (WUR CDI, 2012). Pour toutes ces raisons, le PRODEX, projet financé par la Banque mondiale a commandité une étude en vue d'agir sur les faiblesses constatées.

Suite à cette étude, le gouvernement a introduit le bon d'enlèvement. Quatre ministères (Commerce, Agriculture, Finances et Transport) sont impliqués pour sa mise en œuvre. Ce document est délivré aux commerçants exportateurs pour une somme de 3 000 FCFA et leur permet de traverser sans aucune tracasserie le territoire du Niger.

Contrôle sanitaire-inspection

La globalisation des échanges, la fluidité des frontières et la multiplicité des acteurs des produits agricoles dont l'oignon, rendent difficile le contrôle sanitaire des aliments. A cela s'ajoute une insuffisance en personnel d'inspection, en matériel de contrôle et en infrastructures adéquates (postes de contrôle frontalier et de quarantaine) et l'absence d'un dispositif d'identification et de traçabilité des produits agricoles. On note aussi l'insuffisance de la démarche qualité et l'absence de guides et de référentiels de bonnes pratiques de conservation, transformation, emballage et étiquetage.

Perméabilité et contrôle des frontières du Niger

Les frontières avec les marchés limitrophes comme le Nigéria sont très perméables et favorisent le développement du commerce informel vers ces marchés régionaux. Ce phénomène impacte énormément sur les exportations des produits de l'oignon qui traversent les frontières sans aucun contrôle et cela malgré l'existence d'une dizaine de comptoirs.

Le contrôle aux frontières n'est pas effectif aujourd'hui et permettrait au Niger d'optimiser ces recettes d'exportations en diminuant les exportations informelles. Une stratégie de sécurisation des frontières contre les exportations informelles pourrait être mise en place conjointement avec le Nigéria. Les exportateurs et autres populations limitrophes devraient être sensibilisés aux coûts du commerce informel des produits agricoles et de l'élevage. Les initiatives de lutte contre la corruption pourraient être renforcées, par exemple en créant un « numéro vert » pour signaler les « exportations informelles » au niveau des frontières (CNUCED, 2015).

De nombreuses études, comme celle de l'Institut d'Etudes de Sécurité (ISS) montre que même en cas de fermeture des frontières entre le Nigéria et le Niger ou le Nigéria et le Bénin et de renforcement des contrôles aux frontières, comme cela s'est passé en 2019, la contrebande transfrontalière subsiste en utilisant de nouvelles routes difficilement contrôlables par les services douaniers. Les auteurs en concluent que plutôt que de fermer les frontières, le Nigeria devrait œuvrer avec

ses voisins afin d'investir dans le renforcement de la sécurité et de la surveillance des frontières, ainsi que veiller au développement et à l'amélioration des communautés frontalières dont les moyens de subsistance dépendent de la contrebande. Pour ce faire, les pays concernés doivent conclure des accords sur l'investissement dans le développement rural, le renforcement de la sécurité aux frontières et le partage des renseignements, la lutte contre la corruption des agents frontaliers et la correction des politiques économiques qui permettent la contrebande.

3.3 Politique et gouvernance fiscales

Actuellement, le système fiscal nigérien est régi par le Code Général des Impôts (CGI) adopté par la loi n° 2012-37 du 20 juin 2012 qui est structure en deux (2) parties (ou livres) :

- Le Livre premier relatif aux impôts et taxes d'Etat ;
- Le Livre deuxième relatif aux impôts et taxes des collectivités territoriales.

3.3.1.1. Taxes communales

Au Niger, le Code Général des Collectivités a défini deux niveaux de décentralisation que sont la région et la commune. Toujours selon le livre I du Code Général des Impôts, les collectivités nationales sont autorisées à lever l'impôt et appliquer des taxes sur les entreprises nationales dont les unités de production agroalimentaire. Les principaux impôts et taxes collectés par les collectivités territoriales sont :

- La taxe de stationnement et vente sur les marchés ;
- La taxe de stationnement et vente sur les trottoirs et places autres que les marchés ;
- La taxe sur la production agricole marchande.

Au niveau de la chaîne de valeur Oignon, l'un des enquêtés rencontrés et qui achète l'oignon à Agadez pour le revendre au marché de Zinder a déclaré payer : (i) la taxe communale de 25 FCFA par sac - ou un forfait de 10 000 FCFA payé par le transporteur au profit de la Mairie (cas de Niamey) ; (ii) un montant de 5 000 FCFA à la police municipale ; et (iii) un montant de 5 000 FCFA à la douane.

Les commerçants qui achètent l'oignon à Agadez pour l'exporter en Côte d'Ivoire ont affirmé payer 10 000 FCFA pour un véhicule de 45 Tonnes d'oignons en faveur de la Mairie de Niamey, après avoir payé des taxes comptoir de 25 FCFA par sac de 50kg, comme cela a été confirmé par le comptoir de commercialisation de l'oignon de Harobanda à Niamey.

3.3.1.2. Taxes de douanes

Dans l'exportation de l'oignon en direction de la Côte d'Ivoire, le transporteur est astreint au paiement de 80 000 FCFA pour le transit et la douane.

En marge de ces taux perçus figurent des faux-frais payés aux postes du Burkina Faso dans l'exportation de l'oignon en direction de la Côte d'Ivoire. Ces faux frais sont de l'ordre de 5 000 FCFA + 1 sac d'oignon à chacun des 9 postes de contrôle au Burkina Faso.

3.4 Climat des affaires

Une enquête de 2017 auprès des entreprises⁹ ainsi que les entretiens conduits par les consultants pendant leur mission ont pointé un certain nombre de contraintes telles que :

- Le **difficile accès aux moyens de production et leur cherté** (intrants pour la production de l'oignon ; équipements, machines et emballages pour la transformation ; et transport pour la commercialisation) ;
- Les difficultés d'**accès au crédit** au niveau des différents maillons notamment la production, la commercialisation. Le financement à coût partagé promu par le FISAN est un mécanisme contribuant de manière significative aux besoins des acteurs mais ne couvre pas tous les cas (ne couvre que partiellement les besoins des industries et exclut certains promoteurs qui ne sont pas dans les rayons d'actions ciblés) ;
- Une alternative à ce fond de commercialisation est le passage progressif au **crédit intégré** ou achat avec paiement différé (par versements échelonnés), par lequel les acheteurs bénéficient de délais de paiement de leurs fournisseurs, contre un léger surcoût dans le prix d'achat des produits.

Par ailleurs il est essentiel de rappeler la domination ancienne et persistante des grossistes et exportateurs sur la commercialisation de l'oignon et les transactions d'achat avec les producteurs et les acteurs au-dessous d'eux. C'est une des raisons principales au fait que l'interprofession de la CDV Oignon décrite ci-dessous ne soit toujours pas opérationnelle.

3.5 L'interprofession de la CDV Oignon

Une interprofession a été créée en Décembre 2013 avec le soutien du PRODEX financé par la Banque Mondiale (SIDA).

Selon le « Recensement d'Expériences d'Interprofession en Afrique de l'Ouest » du 31/12/2017 réalisé par le LARES et Inter-réseaux Développement Rural, les objectifs et missions de cette interprofession sont les suivants :

- Représenter et défendre les intérêts de la filière oignon ;
- Développer et viabiliser les outils et fonctions communs clés de promotion de la filière relatifs à la recherche, la formation et l'appui/conseil, la simplification des procédures, la proposition de taxation, et l'accès aux produits financiers ;
- Promouvoir et gérer les accords interprofessionnels entre les différentes professions de la filière oignon du Niger (contractualisation, suivi des contrats et des transactions, définition d'un cahier des charges et d'un code de conduite sur les prix et la qualité...) ;
- Promouvoir les produits (semences, issus de la transformation) de la filière oignon au niveau national et international et garantir leur qualité oignon du Niger, la création et gestion des labels ;

⁹<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2017/niger>

- Développer la concertation entre les différentes professions de la filière oignon du Niger afin de faciliter l'harmonisation de leurs positions et d'améliorer, entre elles, la communication et les échanges ;
- Centraliser, traiter et diffuser d'une part les informations stratégiques sur la filière oignon et d'autre part, les informations statistiques sur les membres et les données permettant de suivre les effets/impacts.

Cette interprofession est composée de :

- L'Association des Producteurs Professionnels d'Oignons du Niger (APPON), regroupant les huit collèges régionaux des producteurs d'oignons (un par région) ;
- L'Association Professionnelle des Commerçants d'Oignons du Niger (APCON), regroupant les huit collèges régionaux des transformateurs d'oignons (un par région) ;
- L'Association Professionnelle des Transformateurs d'Oignons du Niger (APTON), regroupant les huit collèges régionaux des commerçants d'oignons (un par région).

Elles opèrent au niveau régional et national, cependant seules les associations au niveau national ont acquis un agrément et sont reconnues juridiquement. Les associations ou collèges régionaux auraient déposé les papiers (statut, règlement intérieur, plan d'action), mais les agréments n'ont pas abouti. Un vide juridique relatif à la reconnaissance des interprofessions serait la cause du ralentissement du processus d'acquisition de cet agrément.

Si l'interprofession regroupe les producteurs membres de l'APPON, les commerçants membres de l'APCON et les transformateurs membres de l'APTON, aucune information n'est disponible sur Internet concernant le nombre de membres de ces 3 Associations ni sur celui de l'interprofession.

Les décisions sont prises à quatre niveaux, comme suit :

- Une assemblée générale annuelle ;
- Un Conseil d'Administration (CA) constitué de 12 personnes (4 par famille d'acteurs) ;
- Un bureau exécutif composé de 6 membres (2 par famille d'acteurs) choisis au sein du CA ;
- Un comité de contrôle constitué de 3 membres (un par maillon).

Principales activités réalisées jusqu'en 2017 :

- Communication avec la base pour l'uniformisation des prix au sein des comptoirs de commercialisation des oignons ;
- Mise en place d'un système de traçabilité des marchandises via des bons d'enlèvements et permettant d'éviter les tracasseries routières (reconnaissance légale) ;
- Sensibilisation des producteurs ;
- Elaboration d'un mode de conditionnement plus rentable pour les commerçants (sac en filet).

Perspectives :

- Communication avec la base pour l'élargissement de l'interprofession ;
- Exploration de nouveaux marchés pour augmenter les ventes.

Le financement de l'interprofession est réalisé par une cotisation par région (70 000 FCFA), et grâce à l'appui du PRODEX.

Plus généralement, les entretiens réalisés et les échanges au cours de l'atelier organisé par la FAO le 25 mai 2021 à Niamey avec les parties prenantes indiquent que même si l'interprofession de l'oignon est légalement partiellement reconnue, elle n'est pas véritablement opérationnelle. En effet, elle semble ne pas avoir dépassée le stade de quelques réunions initiales. Parmi les raisons avancées, il y aurait un plan d'action trop ambitieux, un manque de hiérarchisation des priorités ainsi qu'un manque de fonds pour le vrai démarrage et fonctionnement des structures qui composent l'interprofession. Un autre élément qui semble avoir joué un rôle important dans cet échec est la représentation et le poids déséquilibrés des différents acteurs de la chaîne de valeur au sein du dispositif de l'interprofession.

Néanmoins, les entretiens et les échanges au cours de l'atelier de Niamey indiquent l'intérêt des parties prenantes à redynamiser l'interprofession au profit de la filière. Un appui à l'actualisation du diagnostic et à l'élaboration d'un plan d'action réaliste pourra aider au relèvement de l'interprofession. A l'issue de la rencontre, il a été décidé à l'unanimité des participants que la filière dispose d'une interprofession oignon regroupant un certain nombre de structures, et qui doit être juste renforcé pour le bonheur de toute la filière. Etaient présents audit atelier, les représentants des acteurs clés (RECA, FCMN, ANFO), des institutions étatiques (MAG/EL, FISAN, HCI3N), des institutions bancaires (SINERGI, BAGRI, BSIC) et des cadres du bureau de la FAO-Niger venus pour la circonstance.

3.6 Les infrastructures en soutien aux chaînes de valeur

Malgré les efforts, il existe des insuffisances par rapport aux infrastructures qui sont relatives :

- La qualité des routes ;
- La faible couverture du pays en routes ;
- La surcharge sur les routes.

L'électricité manque sur la majorité du territoire tandis que l'eau courante est de plus en plus accessible.

Le réseau de la téléphonie mobile composée de Sahelcom, Moov, Airtel et Zamani couvre de mieux en mieux le territoire national.

Ces infrastructures contribuent de plus en plus au développement des chaînes de valeur notamment celle de l'oignon.

Le gouvernement du Nigéria a lancé début 2021 un projet de construction d'un chemin de fer Kano-Katsina-Jibiya-Maradi qui pourrait bénéficier au Niger et à la filière Oignon. Cela faciliterait à terme l'exportation de ce produit en réduisant le temps de trajet, le coût du transport et les risques ainsi qu'en permettant à de nouveaux acheteurs de venir au Niger.

4 ANALYSE DES IMPACTS ACTUELS ET FUTURS DE LA CDV OIGNON

Cette analyse d'impact est présentée en trois chapitres différenciant trois types d'analyse : économique, sociale et environnementale. Pour chaque type d'analyse, le rapport propose une revue des impacts de la situation actuelle (2020) et une prospective des impacts futurs d'un scénario de croissance réaliste à l'horizon 2030.

4.1 Définition du scénario de développement 2030

Ce chapitre présente les données retenues pour bâtir le modèle d'analyse qui caractérisent à la fois la situation actuelle de la CDV Oignon en 2020 et une situation prospective en 2030. Les valeurs prospectives 2030 sont obtenues en utilisant un scénario de croissance de la chaîne de valeur basé sur les tendances et dynamiques récentes (2010-2020) et le soutien d'un programme d'appui à la CDV Oignon durant la période 2020-2030. On compte ainsi assurer une croissance minimale de la production de 4,2% par an, comme indiqué dans le **Tableau 25** ci-dessous.

Tableau 25 : Evolution prospective de la production d'oignons 2020-2030

Caractéristique	Croissance annuelle	2020	2030
Superficie (ha)	2,0%	33 966	41 405
Rendement (Tonne/ha)	2,1%	22,0	27,0
Production (Tonnes)	4,2%	748 408	1 118 577
Nombre de producteurs	1,0%	184 100	203 361
Surface par agriculteur (ha)	1,0%	0,18	0,20

Source : *Estimations Experts SOFRECO, 2022*

L'évolution prospective des surfaces de culture d'oignons en production traditionnelle (rendement de 22,0 T/ha) et des surfaces existantes ou additionnelles en production améliorée (rendement de 28 T/ha) est donnée dans le **Tableau 26** ci-après. Les améliorations de rendement proviennent de plusieurs sources : plus

grande utilisation des semences certifiées, fertilisation organique plus soutenue, réduction des pertes à la récolte et durant le séchage et le stockage.

Tableau 26 : Evolution des surfaces en oignons traditionnels et améliorés

Type de production	2020		2030	
	Surface (ha)	Rendement (T/ha)	Surface (ha)	Rendement (T/ha)
Traditionnelle	33 966	22,0	6 793	22,0
Améliorée existante			27 173	28,0
Améliorée additionnelle			7 438	28,0
Production (Tonnes)	748 408		1 118 577	

Source : Estimations Experts SOFRECO

Les flux de production actuels et prospectifs sont indiqués dans le **Tableau 27** ci-dessous. Il est attendu une légère augmentation (+2%) de la part exportée, suite à l'amélioration de la qualité des oignons, et donc de la demande extérieure, ainsi que de la transformation domestique, passant de 5% à 6% du total. La part traitée par les grossistes et les détaillants est réduite de 3% du fait de la montée en puissance des comptoirs d'exportation.

Tableau 27 : Evolution des flux de production par type d'agent

	% de product	2020 (tonnes)	% de prod	2030 (tonnes)
Production 2020	100%	748 408	100%	1 118 577
Pertes en transport	3%	22 452	3%	33 557
Vendu marché domestique	51%	384 000	49%	548 103
Transformé localement	5%	37 420	6%	67 115
Grossistes	46%	346 580	43%	480 988
Détaillants	43%	324 127	40%	447 431
Vendu exportation	46%	341 956	48%	536 917

Source : Estimations Experts SOFRECO

Les résultats de cette analyse économique sont fortement liés aux prix employés dans les différents segments de la chaîne de valeur et au nombre d'agents économiques mobilisés dans la filière.

Les prix de l'oignon par Maillon / Agent employés dans l'analyse économique sont spécifiés dans le **Tableau 28** ci-dessous. Les prix utilisés pour 2030 sont exprimés en prix fixes (hors inflation). On peut noter les fortes augmentations de prix entre les maillons successifs, pour partie due aux pertes encourues. Elles confirment surtout que la CDV Oignon défavorise les producteurs et enrichit les commerçants.

Tableau 28 : Prix moyens employés pour 2020 et 2030 (FCFA / kg)

Agent / Maillon	2021	2030
Producteur	150	210
Grossiste	270	330
Détail / Marché domestique	400	430
Prix export	520	550

Source : Estimations Experts SOFRECO

Le nombre d'agents impliqués dans la CDV Oignon en 2020 sont indiqués dans le **Tableau 29** ci-dessous. Les valeurs 2020 sont tirés du document FAO de 2021. Les valeurs 2030 sont extrapolées à partir des tendances passées.

Tableau 29 : Nombre d'agents impliqués dans la CDV Oignon en 2020-2030

Agent	2020	2030
Producteurs	184 100	203 361
Micro-transformateurs	10 675	16 779
Collecteurs	1 300	1 300
Grossistes	260	260
Détaillants	359	450
TOTAL	196 694	222 149

Source : Modélisation SOFRECO -EX-ACT VC Tool 2021

4.2 Analyse économique de la CDV Oignon

4.2.1 Coûts de production : intrants, travail et prix unitaires

4.2.1.1. Coût et travail pour la production de l'oignon frais

Le **Tableau 30** ci-dessous donne le détail de la composition du prix de revient de la production d'oignons frais par les producteurs primaires, couvrant main d'œuvre et intrants pour les deux types dominants de production : (i) irrigation manuelle à partir de puits en utilisant une calebasse et (ii) irrigation à partir de forages ou de sources de surface utilisant des motopompes / irrigation gravitaire dans les AHAs.

Tableau 30 : Coût de production moyen de l'oignon frais (Travail et Intrants) par ha

Description	Irrigation Calebasse	Irrigation moto-pompe et AHA	Moyenne	Coût unitaire	Coût total (FCFA)
Travail (pers.jour)					
Préparation du sol	93	60			
Irrigation	216	64			
Désherbage/Sarclage	24	30			
Fumier / Compost	20	20			
Récolte	66	66			
Nettoyage	20	20			
Emballage	20	20			
Sous-Total Travail	459	280	316	2 000	631 600
% Surfaces	20%	80%			
Intrants					
Semences (kg)	5	5	5	40 000	200 000
Engrais (kg)	250	250	250	360	90 000
Pesticides (Litre)	1	1	1	6 000	6 000
Essence (Litre)		192	154	540	82 944
Huile (Litre)		32	26	2 500	64 000
Divers (somme)	11 100	20 000	18 220	18 220	18 220
Sous-Total Intrants					461 164
TOTAL					1 092 764

Source : Estimations Experts SOFRECO

On note dans ce tableau les points suivants :

- Il faut 3,4 fois plus de temps de travail pour irriguer à la calebasse que pour irriguer à la motopompe ou en AHA.
- Le travail d'irrigation à la calebasse représente 47% du total main d'œuvre et 35% du prix de revient total de la culture, contre 23% du total main d'œuvre et 12% du prix de revient total de la culture pour le travail d'irrigation avec motopompe. Ce temps de travail pour l'irrigation serait encore bien plus réduit si les producteurs utilisaient un système d'irrigation goutte-à-goutte.
- La main d'œuvre représente 75% du prix de revient total en irrigation à la calebasse et 53% dans le cas de l'irrigation par motopompe / AHA. Ce sont des valeurs élevées du fait du coût très bas des intrants, qui sont apportés en quantités insuffisantes.
- Pour un rendement moyen de 22 tonnes/ha, le prix de revient de la production d'oignons frais par kg serait donc de l'ordre de 50 FCFA.

4.2.1.2. Coût et travail pour la transformation de l'oignon en Gabou

Tableau 31 : Compte d'exploitation de la transformation de l'oignon en Gabou

N°	Désignation	Quantité	Prix unitaire (FCFA)	Montant (FCFA)	%	%	Remarques
1	Charges						
1.1	Achats d'ingrédients						
	Achat sac 50 kg d'oignons	1	14 000	14 000	65%		
	Eau	1	25	25	0%		
	Pain de savon	1	175	175	1%		
	Tia (1,5 kg) tiges d'oignons	5	500	2 500	12%		
	Tia (1,5 kg) de sésame	2	1 000	2 000	9%		
	Fagot de bois	1	250	250	1%		
	Huile de cuisine (1 litre)	1	600	600	3%		
	Sel	1	100	100	0%		
	Epices	1	500	500	2%		
	Basilic	1	500	500	2%		
	Emballages	1	1 000	1 000	5%		
	Ss-total Ingrédients			21 650	100%	84%	
1.2	Main d'œuvre						
	Ecrasement des bulbes	2	1 000	2 000	50%		1 jour x 2 personnes
	Cuisson	1	1 000	1 000	25%		1 jour x 1 personne
	Usinage	1	1 000	1 000	25%		1 jour avec machine 2 jours au mortier
	Ss-total Main d'Œuvre			4 000	100%	16%	
	Total Charges			25 650		100%	
2	Vente de Gabou	45	1 000	45 000			45 boîtes de 120g
3	Marge brute			19 350		43%	Pour 1 sac de 50kg

Source : enquêtes auprès de transformatrices par l'équipe d'Experts SOFRECO

4.2.2 Contribution de la chaîne de valeur à la croissance économique

4.2.2.1. Part de la CDV Oignon dans le PIB

La chaîne de valeur Oignon au Niger représente actuellement un produit brut de 402 millions d'Euros. En comparaison, le PIB global du Niger est de 13,6 milliards d'Euros (2020). Ainsi la CDV Oignon ne représente que **3% du PIB National** et **7,5% du PIB agricole**.

4.2.2.2. Dynamique de croissance du produit brut

L'évolution de la valeur de la production d'oignons au Niger, comme celle des prix, n'est malheureusement pas disponible sur FAOSTAT pour toutes les années jusqu'à 2020. Il n'est donc pas possible de fournir des données à ce niveau.

4.2.2.3. Création de valeur ajoutée au niveau national

La chaîne de valeur Oignon au Niger représente actuellement une valeur ajoutée de **207 millions d'euros**, avec l'équivalent de **82 000 emplois** à temps plein en termes de travail mobilisé par an, comme indiqué dans le **Tableau 32** ci-dessous.

Tableau 32 : Performances socio-économiques agrégées en 2020

PERFORMANCES SOCIO-ECONOMIQUES DE LA CDV	2020
VALEUR AJOUTEE GLOBALE	206 856
PRODUIT BRUT	402 033
TOTAL D'EQUIVALENT EMPLOIS GENERES	82 441

Source : Modélisation SOFRECO -EX-ACT VC Tool 2021

4.2.3 Compétitivité économique de la chaîne de valeur

Ce thème a été traité au § 2.6.5. On peut en résumer ici les principaux points :

- Le prix de revient de la production de l'oignon frais est très bas (50 FCFA :kg) et le prix de vente moyen de l'oignon par les producteurs durant l'année (après conservation) également peu élevé (150 FCFA :kg). Ce prix assez bas au niveau production primaire autorise des prix de vente à l'export très compétitifs vis-à-vis de la concurrence régionale et de celle des Pays-Bas ;
- L'oignon du Niger, en particulier le « Violet de Galmi », est très demandé à l'extérieur pour son goût subtil, et sa grande capacité de conservation ;
- L'oignon frais du Niger est produit et donc disponible tout le long de l'année, en complément des oignons de conservation ;
- Le Niger produit 750 000 tonnes d'oignons par an, dont seulement la moitié est consommé intérieurement. Les stocks sont donc suffisants pour répondre rapidement aux demandes extérieures ;
- Le Niger possède une large gamme de variétés locales d'oignons (violet, jaune, blanc), avec des caractéristiques différentes (goût, taux de MS, conservation), adaptées à divers usages suivant les besoins.

4.2.4 Contribution à une croissance inclusive

4.2.4.1. Répartition des revenus et emploi générés par la CDV en 2020

Le **Tableau 33** ci-après fait apparaître un revenu annuel moyen par producteur d'oignons en 2020 de 522 US\$ (revenu brut incluant l'autoconsommation) et un volume d'emplois générés par le maillon production estimé à 42 906.

Tableau 33 : Répartition des emplois et revenus dans la CDV Oignon en 2020-2030

Description	2020	2030	Ecart
Producteurs			
Nombre de producteurs	184 100	203 360	19 260
Emplois générés	42 906	52 303	9 396
Revenu brut agrégé (000 US\$)	96 157	292 951	196 794
Revenu/agent (USD)	522	1 441	918
Micro transformateurs			
Nombre d'entreprises	10 675	16 780	6 105
Emplois générés	11 956	21 477	9 520
Revenu brut agrégé (000 US\$)	16 634	42 865	26 230
Revenu/agent (USD)	1 558	2 555	996
Grossistes-Exportateurs			
Nombre d'opérateurs / agents	260	260	-
Emplois générés	27 541	40 716	13 175
Revenu brut agrégé (000 US\$)	16 925	7 307	9618
Revenu/agent (USD)	65 096	28 104	36 992
Détaillants			
Nombre d'opérateurs / agents	359	450	91
Emplois générés	37	68	31
Revenu brut agrégé (000 US\$)	536	795	259
Revenu/agent (USD)	1 494	1 767	273

Source : Modélisation SOFRECO -EX-ACT VC Tool 2021

Pour les producteurs, la culture de l'oignon contribue à l'autosuffisance alimentaire en comblant le déficit céréalier par les revenus tirés de la vente de l'oignon. Avec cet apport de revenus supplémentaires, les ménages de producteurs sont plus à même de faire face à certains besoins familiaux (achats habillement, paiement des impôts, dépenses des mariages et baptêmes, etc.).

Dans le maillon transformation, dominé par les femmes produisant du Gabou, le revenu moyen par entreprise est plus conséquent, avec 1 558 USD réalisé en moyenne par chacune des 10 600 entreprises de ce maillon. Le nombre d'emplois généré par ce maillon en 2020 est lui estimé autour de 12 000.

Comme il a déjà été vu précédemment, les grossistes/exportateurs sont les grands profiteurs de la CDV Oignon avec un revenu annuel moyen par entreprise de 65 000 USD pour chacune des 260 entreprises de gros répertoriées. Ces entreprises génèrent un nombre conséquent d'emplois, estimé à près de 28 000 en 2020, soit une moyenne de près de 110 emplois par entreprise, y compris les collecteurs qui en fait travaillent presque tous pour les grossistes.

Les détaillants, au nombre d'environ 360, génèrent un revenu annuel moyen de près de 1 500 USD du commerce de l'oignon et emploient rarement du personnel : leurs activités cumulées ne génèrent au total en 2020 que 37 emplois.

4.2.4.3. Répartition de la valeur ajoutée au sein de la CDV Oignon en 2020

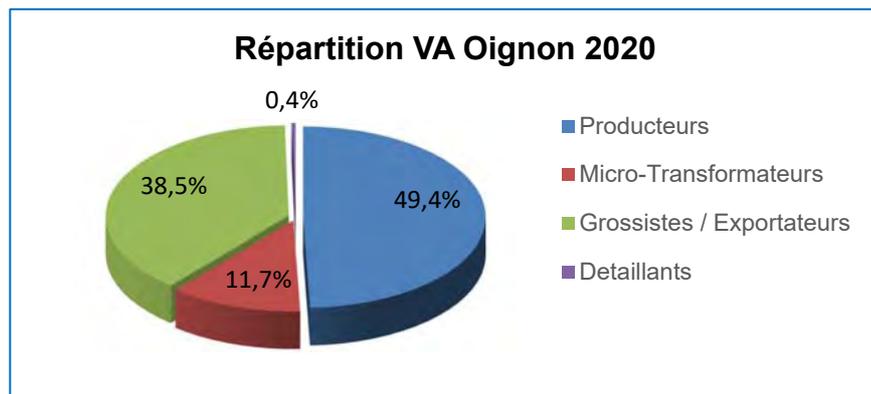
La valeur ajoutée par les différents acteurs de la CDV Oignon en 2020 est indiquée dans le **Tableau 34** et illustrée dans la **Figure 10**.

Tableau 34 : Performances socio-économiques de la CDV Oignon en 2020

SOCIO-ECONOMIC PERFORMANCES OF THE VALUE CHAINS - transport excluded		
PRODUCTEURS		
	2020	
Nb d'équivalent-emplois créés	42 906	jobs
Produit Brut	171 129	000 Euros
Valeur Ajoutée (VA)	102 182	000 Euros
Revenu Brut agrégé	84 119	000 Euros
VA / tonne produite	209	Euros
Revenu par Agent	457	Euros
MICRO-TRANSFORMATEURS		
Nb d'opérateurs/ agents	10 675	
Nb d'équivalent-emplois créés	11 956	Jobs
Produit Brut	25 553	000 Euros
Valeur Ajoutée (VA)	24 249	000 Euros
Revenu Brut agrégé	14 552	000 Euros
VA / tonne produite	5 900	Euros
Revenu par Agent	1 363	Euros
GROSSISTES - EXPORTATEURS		
Nb d'opérateurs/ agents	260	
Nb d'équivalent-emplois créés	27 541	jobs
Produit Brut	204 454	000 Euros
Valeur Ajoutée (VA)	79 693	000 Euros
Revenu Brut agrégé	14 806	000 Euros
VA / tonne produite	122	Euros
Revenu par Agent	56 947	Euros
DETAILLANTS		
Nb d'opérateurs/ agents	359	
Nb d'équivalent-emplois créés	37	Jobs
Produit Brut	897	000 Euros
Valeur Ajoutée (VA)	732	000 Euros
Revenu Brut agrégé	469	000 Euros
VA / tonne produite	159	Euros
Revenu par Agent	1 307	Euros
PERFORMANCES SOCIO-ECONOMIQUES DE LA CDV		
	2020	
VALEUR AJOUTEE GLOBALE	206 856	000 Euros
PRODUIT BRUT	402 033	000 Euros
TOTAL D'EQUIVALENT EMPLOIS GENERES	82 441	Jobs created

Source : Modélisation SOFRECO -EX-ACT VC Tool 2021

Figure 12 : Répartition de la Valeur Ajoutée au sein de la CDV Oignon en 2020



Source : Equipe SOFRECO- Modèle EX-ACT Value Chain, 2021

Le maillon **production**, avec 102 M€, ne représente que **49%** de la valeur ajoutée de l'ensemble de la CDV Oignon en 2020 (207 M€), suite à un prix payé au producteur assez bas et a des marges très conséquentes pour les acteurs du maillon commercialisation.

Pour le maillon **transformation**, dominé par les femmes produisant du Gabou, on note que cette activité contribue pour 24,2 M€ et **11,7%**, à la valeur ajoutée globale de la CDV Oignon en 2020.

La valeur ajoutée agrégée des **exportateurs et grossistes** est assez instable autour de 80 M€, représentant **38,5%** de la valeur ajoutée globale de la CDV Oignon. Cette valeur dépend fortement des prix à l'exportation. Avec 520 000 FCFA par tonne, soit 794 Euros par tonne, et 26 000 FCFA par sac, cette analyse de 2019 utilise un prix légèrement en dessous du prix moyen par sac (27 000 FCFA).

Enfin les **détaillants** ne comptent que pour une très faible part dans la valeur ajoutée, avec 0,7 M€ et seulement **0,4%** de la valeur ajoutée globale de la CDV.

4.2.5 Impact économique de la CDV Oignon à l'horizon 2030

L'impact économique de la CDV Oignon à l'horizon 2030 est présenté dans le **Tableau 35**. Dans ce scénario, la valeur ajoutée additionnelle générée par rapport à 2020 est de 223 millions d'Euros par an. Ceci représente une croissance annuelle de la valeur ajoutée du secteur Oignon de **7,6 % par an**.

Tableau 35 : Performances socio-économiques de la CDV Oignon en 2020-2030

SOCIO-ECONOMIC PERFORMANCES OF THE VALUE CHAINS - transport excluded			
PRODUCTEURS	2020	2030	Balance
Nb d'équivalent-emplois créés	42 906	52 303	9 396 jobs
Produit Brut	171 129	358 628	187 499 000 Euros
Valeur Ajoutée (VA)	102 182	281 046	178 864 000 Euros
Revenu Brut agrégé	84 119	256 276	172 157 000 Euros
VA / tonne produite	209	384	175 Euros
Revenu par Agent	457	1 260	803 Euros
MICRO-TRANSFORMATEURS			
Nb d'opérateurs/ agents	10 675	16 779	
Nb d'équivalent-emplois créés	11 956	21 477	9 520 Jobs
Produit Brut	25 553	56 967	31 414 000 Euros
Valeur Ajoutée (VA)	24 249	54 917	30 668 000 Euros
Revenu Brut agrégé	14 552	37 498	22 946 000 Euros
VA / tonne produite	5 900	7 439	1 539 Euros
Revenu par Agent	1 363	2 235	872 Euros
GROSSISTES - EXPORTATEURS			
Nb d'opérateurs/ agents	260	260	
Nb d'équivalent-emplois créés	27 541	40 716	13 175 jobs
Produit Brut	204 454	272 900	68 445 000 Euros
Valeur Ajoutée (VA)	79 693	92 824	13 131 000 Euros
Revenu Brut agrégé	14 806	6 392	(8 414) 000 Euros
VA / tonne produite	122	96	(26) Euros
Revenu par Agent	56 947	24 586	(32 361) Euros
DETAILLANTS			
Nb d'opérateurs/ agents	359	450	
Nb d'équivalent-emplois créés	37	68	31 Jobs
Produit Brut	897	1 249	352 000 Euros
Valeur Ajoutée (VA)	732	1 043	310 000 Euros
Revenu Brut agrégé	469	695	227 000 Euros
VA / tonne produite	159	123	(35) Euros
Revenu par Agent	1 307	1 545	239 Euros
PERFORMANCES SOCIO-ECONOMIQUES DE LA CDV	2020	2030	Balance
VALEUR AJOUTEE GLOBALE	206 856	429 830	222 974 000 Euros
PRODUIT BRUT	402 033	689 743	287 710 000 Euros
TOTAL D'EQUIVALENT EMPLOIS GENERES	82 441	114 564	32 123 Jobs created

Source : Modélisation SOFRECO -EX-ACT VC Tool 2021

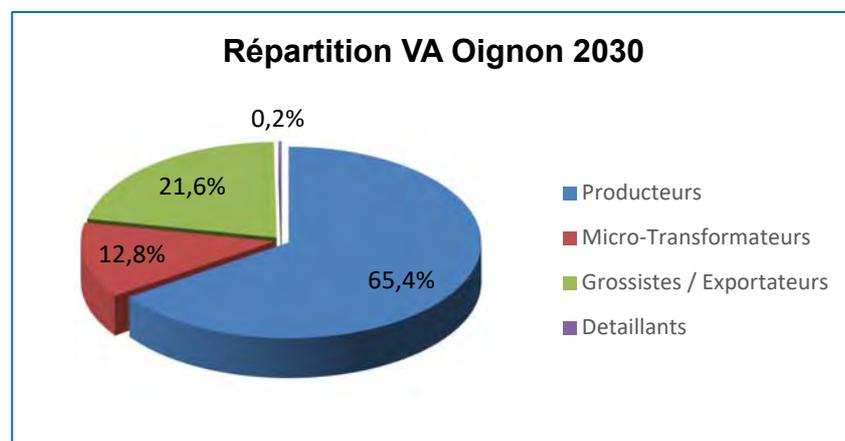
La CDV Oignon qui constitue actuellement 1,7% du PIB et 4,3% du PIB agricole du Niger, devrait, en 2030, monter à plus de 2,1% du PIB national et 5,2% du PIB agricole (sur base d'une croissance du PIB de 5,5% par an entre 2020 et 2030). Par ailleurs la chaîne de valeur génère près de 30 000 emplois additionnels.

D'ici 2030, par l'amélioration des conditions de production et de l'accès au marché, une meilleure gestion des stocks (remontée du prix au producteur à 210 FCFA/kg), et la réduction des pertes, le revenu des producteurs devrait ainsi progressivement remonter jusqu'à **1 260 Euros par an par producteur**, soit une augmentation de 175%. Un tel revenu pour 200 000 ménages est un atout dans une politique de réduction de la pauvreté rurale.

Les revenus des autres agents connaissent des améliorations significatives avec 64% d'augmentation de revenu brut pour les micro-transformateurs, 56% pour les grossistes/exportateurs, et 18% pour les détaillants.

Ce développement de la CDV Oignon améliore la répartition de la valeur ajoutée en faveur des **producteurs** qui récupèrent **65% de la valeur ajoutée en 2030**, au lieu de 50% en 2020, comme illustré dans la **Figure 13** ci-dessous

Tableau 36 : Répartition prospective de la VA au sein de la CDV Oignon en 2030



Source : Equipe SOFRECO- Modèle EX-ACT Value Chain, 2021

4.3 Analyse sociale

Le maillon production cumule 66% du travail mobilisé. En seconde position, la transformation essentiellement réalisée par les femmes micro transformatrices représente 30% du travail mobilisé. Les autres transformateurs ne représentent pas une masse critique. La chaîne de valeur se réalise essentiellement à travers la vente d'oignons frais sur le marché local ou export.

4.3.1 Importance de la CDV Oignon pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle

L'oignon contribue indirectement à la sécurité alimentaire des ménages ruraux. La production d'oignons est avant tout à vocation commerciale et permet à plus de 180 000 ménages ruraux de bénéficier de revenus additionnels substantiels pour assurer leur sécurité alimentaire. Du point de vue nutritionnel, l'oignon est un aliment faible en calories. En plus de ses qualités organoleptiques, il est utile dans les rééquilibrages alimentaires. Etant riche en fibre, l'oignon stimule et facilite la digestion.

4.3.2 Equité et sécurité dans l'accès aux AHAs

Seuls 2% de producteurs d'oignons cultivent en périmètres irrigués AHA. L'exploitation agricole est attribuée au chef de ménage pour l'ensemble de sa

famille. L'objectif de cette décision du Gouvernement dans les années 1960 était de lutter contre l'exode rural. Comme vu précédemment dans l'analyse fonctionnelle, l'exploitant n'est pas propriétaire du terrain mais usufruitier. Il ne peut donc pas vendre la parcelle qui lui est attribuée. Il est nécessaire que l'Etat immatricule les parcelles qui sont attribuées. En cas de décès du chef d'exploitation, le conseil de famille doit désigner le nouveau chef d'exploitation à proposer à la coopérative dont est membre l'exploitant. La question qui se pose aujourd'hui dans ces exploitations est celle de la survie des membres du ménage agricole usufruitier. En effet, la parcelle de 0,25 ha attribuée à toute une famille sera désormais morcelée en autant d'enfants ayant créé leur propre ménage et n'assurera plus la sécurité alimentaire de la famille. Les nouveaux aménagements seront normalement attribués aux anciens propriétaires coutumiers.

4.3.3 Conditions de travail au sein de la chaîne de valeur - Rétribution actuelle de la chaîne de valeur et empreinte sociale

La plupart du temps, les producteurs font appel à de la main d'œuvre salariée qui peut être permanente ou temporaire pour certaines tâches agricoles. Néanmoins ils couvrent eux-mêmes 50% du travail. La main d'œuvre temporaire est surtout employée pendant le semis, le sarclage et la récolte à un taux journalier variable, allant de 1 800 à 2 500 FCFA / jour.

4.3.4 Place des femmes dans la CDV Oignon et égalité d'accès aux moyens de production

4.3.4.1. Production primaire

Même si la production d'oignons est dominée par les hommes dans la majorité du pays, dans quatre communes de la région de Tillabéry 95% des productrices d'oignons sont des femmes, celles-ci assurant aussi la transformation en Gabou. Ces productrices assurent toutes les activités de production sauf le labour.

Dans la majorité des cas, le rôle des femmes dans la production d'oignons concerne la récolte, le séchage au champ et l'emballage des oignons, et celui des jeunes le nettoyage des bulbes après séchage au champ et avant emballage, comme indiqué dans le **Tableau 37** ci-dessous. Les femmes contribuent ainsi à 27% du travail de production de l'oignon, et les jeunes à 6%.

De plus, les femmes font aussi partie des acteurs qui gagnent une partie de leur vie en vendant leurs services comme ouvrières agricoles. Elles assurent également la confection des chapeaux de sacs d'oignons ou « tchali ». Les jeunes se retrouvent aussi comme main d'œuvre dans différents maillons de la CDV Oignon, incluant la production et la commercialisation des oignons, ainsi que dans le transport avec les charrettes et la confection des chapeaux de sacs d'oignons.

Tableau 37 : Place des femmes et des jeunes dans la CDV Oignon

Crop production (in man-days/ha)				Salary in XOF per man-day
% of family labour	50%	Women, men, youth dominant		
Land preparation-tillage	66,6	Men		2 000
Irrigation water mgt	94,4	Men		2 000
Weeding - treatment -irrig	28,8	Men		2 000
Manure- compost delivery	20	Men		2 000
Harvesting- farm transport	66	Women		2 000
nettoyage	20	Youth		2 000
emballage	20	Women		2 000
Total man-days spent by men	209,8	66%		
Total man-days spent by women	86	27%		
Total man-days spent by youth	20	6%		
Total man-days per ha	315,8			

Source : Equipe SOFRECO- Modèle EX-ACT Value Chain, 2021

4.3.4.2. Transformation

Comme il a été vu précédemment, la transformation de l'oignon dans les diverses formes de Gabou est un travail exécuté exclusivement et traditionnellement par les femmes ; lesquelles gouvernent totalement ce maillon de la CDV Oignon.

4.3.5 Empreinte sociale à l'horizon 2030

Avec 14 jours de travail par tonne d'oignon produit, cette production semble contre toute attente moins intensive en travail par tonne produite que les chaînes de valeur comme le riz (44 jours par tonne), ou le niébé (112 jours par tonne). Ceci contribue à créer un niveau élevé de revenu généré par jour de travail de 9,5 Euros (contre 3,7 Euros pour le riz et 7,5 Euros pour le niébé).

Tableau 38 : Empreinte Sociale de la CDV Oignon

Empreinte sociale	2020	2030	
Jours de travail par tonne d'oignon	14	12	working days/ T
Part de valeur ajoutée allant aux producteurs	137	251	Euros/ Ton
revenu généré par jour de travail (prod)	9,53	21,49	Euros/ working day

Source : Equipe SOFRECO- Modèle EX-ACT Value Chain, 2021

Ces performances devraient encore s'améliorer d'ici à 2030 suite aux gains de productivité et d'efficacité et à la réduction des pertes qu'il est prévu de réaliser dans le cadre du soutien à la CDV. Le volume de travail par Tonne d'oignons produit devrait ainsi baisser de 14 à 12 jours de travail, et le revenu généré par jour de travail devrait doubler passant de 10 à 21 Euros, faisant de l'oignon l'une des meilleures options du producteur pour augmenter ses revenus.

On note par ailleurs le rôle modéré des femmes et des jeunes comme fournisseurs de travail dans la production et le rôle majeur des femmes dans la transformation dans cette chaîne de valeur.

Sur la transformation, ce sont les femmes qui dominent largement, à près de 100%. Les 10 600 femmes micro-transformatrices utilisent 4 jours de travail par sac d'oignon transformé en Gabou. Avec 70 sacs transformés par micro-transformatrice par an, 280 jours de travail de femmes sont nécessaires, soit 3 millions de jours de travail pour l'ensemble des unités de transformation. Le revenu équivalent par jour de travail est de 12,3 Euros par jour de travail (employée ou entrepreneuse).

4.3.6 Capital social de la CDV Oignon

Les organisations de producteurs sont reconnues au Niger comme des partenaires importants des petits producteurs pour accéder plus facilement aux financements, aux intrants, à l'information et aux marchés. Elles peuvent aussi permettre aux producteurs de faire entendre leur voix dans les processus décisionnels, afin que leurs besoins et leurs intérêts soient pris en compte. Pour le cas de la chaîne de valeur Oignon, les acteurs sont organisés depuis la production des semences jusqu'à la production des bulbes, puis leur transformation et leur commercialisation. Des efforts ont été faits pour que la CDV Oignon dans son ensemble s'unisse et se développe harmonieusement au profit de tous ses membres. Cela a conduit les acteurs à la mise en place de l'Interprofession Oignon qui, si elle parvient à être opérationnelle à l'aide d'appuis extérieurs, devrait permettre dans le futur de rééquilibrer les profits entre producteurs, transformateurs et commerçants.

Les grands commerçants grossistes houassa bénéficient eux d'un grand capital social traditionnel qui leur permet d'assurer la coordination socio-économique de la filière (FAO, 2021).

4.4 Analyse environnementale

4.4.1 Impact sur les émissions de GES – Empreinte carbone

Le bilan carbone se calcule par rapport au sens des flux d'échanges entre l'écosystème et l'atmosphère en comptabilisant positivement l'ensemble des flux de Gaz à Effet de Serre (GES) vers l'atmosphère (i.e. émissions) et négativement les flux de carbone vers l'écosystème (i.e. séquestration). Ainsi un bilan négatif suppose une séquestration supérieure aux émissions et inversement, un bilan positif correspond à des émissions plus importantes que la séquestration.

Empreinte carbone : Dans la situation actuelle, comme indiqué dans le **Tableau 39** ci-dessous, la CDV Oignon émet, en 2020, 88 000 tCO₂-e par an, essentiellement à travers les intrants employés et les combustibles utilisés. Ceci correspond à près de 2,1 T de CO₂ émis par an par ha sur 36 000 hectares, et une empreinte carbone de seulement 120 kg CO₂ émis par tonne d'oignons produits. L'ensemble du scénario 2030 devrait se traduire par une baisse du volume de CO₂-e émis de 8 000 tCO₂. Ainsi les émissions par tonne d'oignons devraient baisser de 40% passant de 120 kg à 70 kg CO₂ / tonnes d'oignons.

L'empreinte cumulée (production, transformation, transport) de CO₂ sur toute la chaîne est de 310 kg CO₂ par tonne d'oignons ; elle devrait passer à 250 kg CO₂ par tonne d'ici 2030 soit 250 gCO₂-e par kg d'oignons.

Tableau 39 : Empreinte Carbone de la CDV Oignon en 2020 et 2030

Climate Mitigation dimension of the whole value chain	Current	Upgrading	Balance	
GHG impact (tCO ₂ -e per year)	88 665,7	80 719,0		
GHG impact (tCO ₂ -e per year per hectare) - Production level only	2,1	1,8	-	0,25
Carbon footprint of production (tCO ₂ -e per tonne of product)	0,12	0,07	-	0,05
Annual tCO ₂ -e [emitted (+) / reduced or avoided (-)]		-	7 946,73	
Annual tCO ₂ -e from renewable energy			-	
Equivalent project cost per tonne of CO ₂ -e reduced or avoided (in US\$ on 20 years)			-	
Equivalent value of mitigation impact per year 30 US\$ /tCO ₂ -e/year	30	238 401,76		
Equivalent value of mitigation impact per year per ha (tCO ₂ -e per year per ha)		7,55		
Carbon footprint at the different levels of the value chain	tCO ₂ -e per tonne of product		Balance	
	Current VC	Upgraded VC		
PRODUCTION	0,12	0,07	-	0,05
PROCESSING	0,00	0,00		-
TRANSPORT	0,19	0,18	-	0,01
TOTAL	0,31	0,25	-	0,05

Source : Equipe SOFRECO- Modèle EX-ACT Value Chain, 2021

4.4.2 Empreinte énergétique

L'empreinte énergétique de la CDV Oignon est constituée des consommations d'énergie en production primaire (fuel pour les motopompes, tracteurs et autres machines agricoles) et en transport (fuel pour les véhicules). On peut voir dans le **Tableau 40** ci-dessous que s'il y a une forte augmentation de l'empreinte énergétique globale entre 2020 et 2030 due à l'augmentation de la production, il y a par contre une réduction de l'empreinte énergétique par tonne d'oignons commercialisée de 5% grâce aux améliorations apportées dans ces deux maillons.

Tableau 40 : Empreinte énergétique de la CDV Oignon

Description	Unité	2020	2030
Fuel/diesel consommé pour la production	m ³ / an	4 565	5 565
Fuel/diesel consommé pour le transport	m ³ / an	9 154	13 086
Empreinte énergétique (Fuel / T Oignons)	Litre / Tonne	15,0	14,3

Source : Equipe SOFRECO- Modèle EX-ACT Value Chain, 2021

4.4.3 Impacts potentiels sur les écosystèmes et la santé humaine

4.4.3.1. Emploi additionnel d'engrais et de pesticides

Il est très difficile d'estimer les niveaux actuels de consommation d'engrais et de pesticides utilisés pour la production d'oignons, car tous les achats se font de façon informelle, en majorité hors AHA, et il y a aussi confusion entre les apports ciblant l'oignon et ceux destinés aux autres cultures dans les mêmes parcelles.

L'intensification et la modernisation attendues de la production d'oignons devraient se traduire surtout par un accroissement des surfaces d'oignons en culture semi-intensive, et cela devrait entraîner une forte augmentation des besoins en engrais et pesticides, qu'ils soient importés ou produits localement.

Par ailleurs, les effets négatifs des engrais minéraux et de beaucoup de pesticides synthétiques sur la santé, les sols et l'environnement surtout quand ils sont mal et/ou trop utilisés, sont bien connus comme cela a été décrit précédemment. Ils sont aussi très chers et pèsent de plus en plus lourdement sur les coûts de production, alors

qu'il serait nécessaire de les réduire pour rendre l'oignon nigérien et ses produits plus compétitifs sur les marchés domestiques et internationaux. Une partie de la solution réside dans le recours à la fumure (compost, fumier, paillage), et aux engrais liquides organiques, tous produits localement à moindre coût, en alternative partielle ou totale aux engrais minéraux ; ainsi que dans l'utilisation de biopesticides et/ou de méthodes de lutte intégrée (IPM) pour réduire fortement l'usage des pesticides de synthèse, et ne conserver que ceux à spectre spécifique et/ou non toxiques.

Les campagnes de promotion menées par la FAO, GIZ et divers organismes de soutien à l'agriculture nigérienne, et en particulier au maraîchage, pour le recours à la fumure et aux engrais organiques, et l'utilisation des biopesticides (pesticides végétaux, ennemis naturels) et autres mesures naturelles de protection des cultures (plantes répulsives, plantes attractives, pièges, etc.), commencent à porter leurs fruits. Il faudrait cependant intensifier ces initiatives dans les zones de culture de l'oignon et de maraîchage associé, et, dans le même temps, lancer des campagnes d'information publique des consommateurs pour les sensibiliser aux problèmes liés à l'utilisation exclusive et inappropriée de la plupart des pesticides de synthèse.

4.4.3.2. Consommation additionnelle d'eau pour l'irrigation

Comme pour les engrais et les pesticides, il est très difficile d'estimer les niveaux actuels de consommation d'eau utilisée pour la production d'oignons, car 98% des pompages se font de façon informelle, hors AHA, et il y a aussi confusion entre les apports ciblant l'oignon et ceux destinés à d'autres cultures maraîchères intercalaires (légumes et autres) entre les planches d'oignons.

L'intensification et la modernisation attendues de la production d'oignons devraient se traduire surtout par un accroissement des surfaces en culture semi-intensive, et cela devrait logiquement entraîner une augmentation correspondante des besoins en eau, du moins si les méthodes d'irrigation utilisées par les producteurs ne changent pas.

Le recours aux systèmes d'irrigation localisée associés à de petites pompes solaires et au paillage du sol, serait idéal pour l'irrigation de petites parcelles de 0,1 à 0,5 ha, entraînant des réductions de consommation en eau de plus de 50%, en plus des autres avantages (fort gain de temps de travail, meilleur rendement de la culture, plus de concurrence des adventices).

Enfin il serait possible de réduire les niveaux d'irrigation qui sont habituellement recommandés en utilisant des doses réduites de l'ordre de -20%, sans affecter très notablement les rendements (-5%), comme cela est proposé par la FAO.

4.4.4 Adaptabilité au changement climatique de la CDV Oignon

L'adaptation au changement climatique et l'atténuation de ses effets ont pris une position centrale dans les priorités des gouvernements et elles sont progressivement considérées comme partie prenante de toute décision d'investissement. A ce titre, il est nécessaire de pouvoir estimer la capacité de résilience d'une chaîne de valeur et sa capacité d'adaptation au changement climatique et autres chocs extérieurs et l'atténuation de ses effets.

Cette évaluation couvre cinq domaines de résilience : (i) la résilience du milieu géographique naturel où se situe la chaîne de valeur alimentaire ; (ii) la résilience du système de production de la chaîne de valeur ; (iii) la résilience de la sécurité alimentaire des ménages mobilisés dans la chaîne de valeur ; (iv) l'amélioration de

la capacité d'auto-organisation et d'apprentissage des ménages ; et (v) la résilience du marché et de l'aval de la chaîne alimentaire.

Les niveaux de résilience correspondants dans ces cinq domaines pour la CDV Oignon sont présentés dans le **Tableau 41** ci-dessous.

Tableau 41 : Résilience au Changement Climatique de la CDV Oignon

<i>Dimensions de résilience de la CDV Oignon</i>		<i>CDV améliorée</i>	
Surface de terrain géré selon des pratiques de résilience au changement climatique		33 966	ha
Surfaces de terrain avec un couvert arboré et végétal amélioré (pour éviter les glissements de terrain et accroître la résistance aux inondations)		-	ha
Surfaces de terrain avec augmentation du taux de matière organique (résistance à la sécheresse et contrôle de l'érosion)		42 050	ha
Nombre de ménages devenu plus résilients au changement climatique		203 361	HH
<i>Index de Resilience de la CDV Oignon</i>		<i>CDV améliorée</i>	
Capacité tampon du bassin versant, du paysage et de la zone de projet		Moyen	
Capacité tampon de la Production d'oignons		Elevé	
Capacité tampon des ménages pour la sécurité alimentaire		Elevé	
Capacité d'auto-organisation des ménages		Elevé	
Résilience des marchés de la CDV Oignon		Elevé	
Résilience au Changement Climatique générée par la CDV Oignon		Moyen	

Source : Equipe SOFRECO- Modèle EX-ACT Value Chain, 2021

Ainsi la chaîne de valeur Oignon devrait avec les appuis proposés assurer un niveau moyen de résilience globale au changement climatique et aux chocs de marché. Cependant elle ne conforte que 34 000 ha dans un mode de gestion résilient aux chocs climatiques et ne renforce la capacité de résilience que de 200 000 ménages (contre 2 millions ménages pour le niébé).

Le détail des critères-questions employés dans cette analyse est donné dans le **Tableau 42** ci-dessous. Cette évaluation multicritère de la résilience contribue au diagnostic d'ensemble de la chaîne de valeur et permet de souligner les éléments nécessitant un appui spécifique.

Tableau 42 : Evaluation qualitative de la résilience de la CDV Oignon

Analyse multi-critère de la résilience au chocs et au changement climatique généré par la chaîne de valeur <i>Data entry for qualitative appraisal of climate resilience induced by project to be done in light blue cells</i>			Expert group assessment (0-4)	Indicator weighting (0-3)	
Capacité de résilience de la zone aux chocs climatiques (sécheresse, inondations...)					
1	Dans quelle mesure la chaîne de valeur améliore-t-elle la couverture végétale		2	2	
2	Dans quelle mesure la mise à niveau de la chaîne de valeur réduit-elle l'érosion des sols?		2	3	
3	Dans quelle mesure la chaîne de valeur améliore-t-elle les conditions du sol (p. ex. humidité du sol, structure du sol, etc.)?		2	3	
4	Dans quelle mesure la mise à niveau de la chaîne de valeur améliore la couverture des besoins en eau?		2	2	
5	Dans quelle mesure la mise à niveau de la chaîne de valeur économise-t-elle l'eau?		1	2	
6	comment les investissements sur la CDV sont ils protégés des chocs climatiques?		3	3	
7	Est-ce que l'infrastructure et les batiments de la CDV sont à l'épreuve du climat?		3	3	
Sub-Result			40	Medium	36
Capacité de résilience des systèmes de production			(0-4)	(0-3)	
8	Est-ce que l'amélioration de la chaîne de valeur réduit les pertes de production		4	3	
9	Dans quelle mesure, les améliorations prévus vont rendre les systèmes de production plus résilients		3	2	
10	dans quelle mesure va-t-on rendre la culture plus résistant aux parasites et maladies		2	3	
11	Dans quelle mesure va-t-on réduire les pertes en aval de la chaîne de valeur (transf, conservation)?		4	3	
12	est ce que les actions vont comprendre une mise en synergie des systèmes agriculture-élevages?		1	1	
13	les améliorations sur la CDV vont-elles contribuer à la diversification des revenus (mixed farming)?		3	2	
14	dans quelle mesure le soutien à la CDV va stabiliser <u>production et revenus</u> ?		3	3	
Sub-Result			52	High	34
Capacité de résilience des ménages dans la chaîne de valeur			(0-4)	(0-3)	
15	Dans quelle mesure la chaîne de valeur améliore-t-elle la disponibilité alimentaire des ménages		3	3	
16	Dans quelle mesure la mise à niveau de la chaîne de valeur améliore-t-elle le stockage des aliments ménagers ?		3	2	
17	est ce que les améliorations de la CDV vont accroître les revenus des producteurs?		4	3	
18	De combien la CDV va augmenter le capital physique des producteurs?		2	2	
19	A quel point la CDV va améliorer acces aux intrants		3	2	
20	Est-ce la CDV va renforcer les groupements de producteurs et les accès aux réseaux de services?		3	2	
21	Est-ce que l'appui à la CDV va améliorer les capacités des producteurs?		3	2	
22	combien la CDV va contribuer à créer des filets de sécurité face aux risques climatiques (assurance , stockage)?		3	2	
Sub-Result			55	High	36
Resilience et auto-organisation des producteurs			(0-4)	(0-3)	
23	est ce que la CDV va contribuer à organiser les producteurs (cooperatives, groupes)		4	3	
24	la CDV va elle faciliter la mobilisation des producteurs au niveau des <u>territoires nationaux</u> (pastoralist organisations) ?		4	3	
25	mise en relation des groupes de producteurs avec fédérations		3	2	
26	Est-ce que les producteurs seront impliqués dans la mise en œuvre du programme de soutien		3	2	
27	Va-t-on améliorer la gouvernance au sein de la CDV		2	3	
28	Amélioration des capacités des producteurs à participer au devt local		3	2	
29	les améliorations de la CDV vont-elles améliorer la synergie entre CDV		2	1	
30	prise en compte du capital de connaissance locale dans la CFV		2	1	
Sub-Result			52	High	34
Résilience de la chaîne de valeur aux chocs et problèmes de marché			(0-4)	(0-3)	
31	Est ce que le soutien à la CDV va faciliter la perception des menaces - opportunités des producteurs		3	2	
32	est ce que la CDV contribue au développement des réseaux d'infor marché		4	3	
33	Est-ce que la CDV améliorer la capacité de gestion des producteurs vis-à-vis des marchés ?		4	2	
34	est ce que la CDV améliore l'accès à l'information Climat-meteo ?		1	2	
35	Est-ce que la CDV améliore la relation acheteurs- vendeurs sur les marchés?		4	3	
36	Est-ce que la CDV améliorer le réseau de communication s (e.g. smartphone mobile réseau, radio programmes)?		3	2	
Sub-Result			46	High	28
Total resilience index			245	Medium	168

Source : Equipe SOFRECO- Modèle EX-ACT Value Chain, 2021

5 PROSPECTIVES FUTURES DE LA CHAÎNE DE VALEUR OIGNON

5.1 Diagnostic SWOT de l'oignon au Niger

L'analyse SWOT permet d'identifier clairement et synthétiquement les potentiels et besoins de développement de la CDV Riz, en utilisant un tableau présentant les Forces et Faiblesses internes à la CDV, et les Opportunités et Menaces externes à la CDV. Ces différents facteurs sont donnés par ordre d'importance décroissante dans chacune des quatre boîtes composant le **Tableau 43** ci-dessous.

Tableau 43 : Analyse SWOT de la Chaîne de Valeur Oignon

<i>Forces</i>	<i>Faiblesses</i>
Production	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bon niveau de technicité acquise par les producteurs et rendements en hausse ; ▪ Grande diversité de conditions agro-pédo-climatiques permettant de cultiver des variétés différentes appropriées pour différents usages (vente en frais, vente différée après longue conservation, transformation ; ▪ Une variété, Violet de Galmi, très appréciée à l'extérieur pour son goût et très productive dans sa région d'origine ; ▪ Possibilité de produire de l'oignon frais toute l'année en utilisant les diverses zones climatiques du Niger ; ▪ Bon niveau de technicité acquise par les producteurs et rendements en hausse ; ▪ Producteurs bien organisés au sein de deux Associations faïtières : la FCMN Niya et l'ANFO, qui se complètent, la première plus portée sur la production et la formation des producteurs, la seconde plus versée sur les aspects de commercialisation et d'exportation ; ▪ Une interprofession encore peu opérationnelle et active, mais qui ne demande qu'à se développer si elle est appuyée financièrement. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Difficulté d'accès à la terre en zone irrigable ; ▪ Difficultés et coût élevé de l'irrigation pour les producteurs irriguant à la calebasse ; ▪ Taux d'utilisation ou de remplacement par des semences certifiées très faible, entraînant des baisses de rendement potentiel ; ▪ Non disponibilité de semences de qualité en quantités suffisantes et au bon moment ; ▪ Intrants disponibles pas toujours adaptés aux besoins - Utilisation croissante des pesticides chimiques ; ▪ Manque de maîtrise des itinéraires techniques en fonction des objectifs de production ; ▪ Difficulté d'accès au financement ; ▪ Insuffisance d'encadrement spécifique pour une bonne maîtrise des techniques de production ; ▪ Insuffisance des magasins de conservation et bradage des récoltes ; ▪ Système de commercialisation ne favorisant pas le producteur.

<i>Forces</i>	<i>Faiblesses</i>
Transformation	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existence d'une culture de la transformation de l'oignon traditionnelle et familiale ; ▪ Très forte demande dans les régions de transformation de Tahoua et Tillabéry ; ▪ Disponibilité de la matière première de transformation : bulbes, feuilles et tiges (toutes les parties de la plante) ; ▪ Possibilités d'industrialisation du procédé ; ▪ Création d'emplois (emploi vert pour les femmes) ; ▪ Création de revenus pour les groupes vulnérables. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Difficile acceptation du changement des méthodes traditionnelles vers des méthodes plus modernes ; ▪ Marché étroit ou mal connu ; ▪ Faibles quantités transformées.
Commercialisation	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existence de comptoirs professionnels de commercialisation ; ▪ Professionnalisation en cours des acteurs ; ▪ Début d'organisation et de structuration des acteurs ; ▪ Amélioration progressive de l'accès des producteurs à une information de marché actualisée pour améliorer leur capacité à négocier et influencer le prix de vente final. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Non actualisation du calendrier production-commercialisation ; ▪ Difficultés dans la formalisation des transactions commerciales ; ▪ Délais de route anormalement allongés (tracasseries routières, état dégradé des routes et camions en mauvais état) ; ▪ Coûts d'évacuation importants (évacuation par la route avec des pertes en cours d'acheminement) ; ▪ Camions de transport longue distance inadaptés à celui de l'oignon (manque de ventilation).
<i>Opportunités</i>	<i>Menaces</i>
Marchés extérieurs	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marché en croissance et forte demande en produits de qualité. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Développement rapide des cultures d'oignon dans les pays de la CEDEAO, dont ceux vers qui le Niger exporte ses oignons.
Financement	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crédits d'intrants en nature auprès des structures coopératives ou autres organisations des producteurs ; ▪ Appuis et dons des partenaires financiers et des bonnes volontés ; ▪ Petits financements sur fonds propre des producteurs grâce aux revenus tirés des campagnes précédentes ; ▪ Perspectives d'implication croissante des Institutions financières dans le financement. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Difficiles conditions d'accès au crédit des banques et des IMFs par les producteurs ; ▪ Financement des producteurs à crédit par les commerçants défavorable aux producteurs ; ▪ Vente par anticipation des oignons à un prix convenu à l'avance (une forme de crédit de campagne) défavorable aux producteurs.
Plateforme multi-acteurs	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Existence de structures faïtières regroupant des producteurs, et leurs association, coopératives, unions et fédération ; ▪ Existence de cadres régionaux de concertation ; ▪ Existence de chambres consulaires ; ▪ Existence d'une Interprofession. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisations encore faibles à cause des problèmes de leadership ; ▪ Faiblesse des moyens opérationnels ; ▪ Faibles synergies et coordination entre les différentes parties prenantes.
Politiques publiques	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regain d'intérêt de la puissance publique. 	

Source : Equipe d'Experts SOFRECO

5.2 Revue des projets et programmes d'appui en cours de mise en œuvre et mobilisation des bailleurs de fonds

On compte actuellement 5-6 projets/programmes en cours de mise en œuvre sur 2016-2026 qui contribuent notamment au développement de la chaîne de valeur Oignon. Ces projets/programmes sont présentés en détail en **Annexe 3**. Les principaux programmes en cours ou récemment terminés sont les suivants :

- Le Projet intégré de modernisation de l'élevage et de l'agriculture au Niger (PIMELAN), Banque Mondiale (135 Millions USD) ;
- Le Programme de Promotion de l'Emploi et de la Croissance Economique dans l'Agriculture (PECEA), Coopération Danoise (30 millions USD) ;
- Le Projet d'Appui Régional à l'Initiative pour l'Irrigation au Sahel (PARIIS), Banque Mondiale (25, 265 milliards de FCFA) ;
- Le projet de Petite Irrigation et Sécurité Alimentaire (PISA), Coopération allemande ;
- Le Projet de Renforcement de la Résilience des Communautés Rurales à l'Insécurité Alimentaire et Nutritionnelle (PRECIS), FIDA ;
- Le Projet d'Appui à la Petite Irrigation (PAPI), Coopération Suisse ;
- Le Projet Pôles Ruraux (PPR), Agence Française de Développement) ;
- Le Programme de promotion de l'entrepreneuriat local (PROMEL), Coopération Suisse ;
- Le Projet d'Appui à l'Agriculture Sensible aux risques Climatiques (PASEC), Fonds IDA (117,8 millions USD) ;
- Le Programme de Développement de l'agriculture familiale (PRODAF), FIDA.

Les fonds mobilisés sont de 266 millions USD sur 8 ans, soit 33 millions USD par an mais il est impossible d'estimer la partie des financements qui revient à la CDV Oignon.

Par ailleurs, un atelier de travail intitulé « Eplucher l'Oignon », avec comme slogan : « Pour une Filière Nigérienne de l'Oignon Compétitive, Inclusive et Durable » a été organisé par la SNV en 2010 avec tous les acteurs et intervenants de la CDV Oignon. Cet atelier s'est conclu par une série importante de résolutions – **les 25 Résolutions de Konni** - dont beaucoup sont encore d'actualité aujourd'hui. Il a donc paru judicieux de les inclure en **Annexe 4** dans cette étude, pour servir de référence.

Les **bailleurs de fonds** couramment ou précédemment impliqués dans la CDV Oignon sont les suivants :

- Banque Mondiale (IDA) ;
- FIDA ;
- Coopération Néerlandaise (SNV) ;
- Coopération Danoise ;
- Coopération Allemande (GIZ) ;
- Coopération Suisse ;
- Coopération Française (AFD).

5.3 Priorités d'investissements futurs

Les investissements privés des producteurs dans les technologies modernes de production, stockage ne peuvent être durables que si les agriculteurs travaillent en groupements, ont accès à un marché stable produisant de meilleurs revenus et une réduction des pertes. En outre le marché de l'oignon frais semble proche de la saturation au niveau régional. Enfin la chaîne de valeur dispose d'un soutien à sa structuration opérationnel par trois intervenants clé (ANFO, RECA, FCMN-Niya). Aussi les priorités doivent être données à :

- L'amélioration des capacités de stockage à la ferme et au niveau des groupements (maillon production) ;
- L'amélioration des transactions commerciales à travers des plateformes de commercialisation (maillon commercialisation) ;
- L'amélioration des capacités des transporteurs et des accès aux zones de production (maillon commercialisation) ;
- La stabilité des prix des marchés pour les agriculteurs (maillon commercialisation) ;
- Soutien au développement de la transformation par l'industrie agro-alimentaire et les opérateurs (maillon transformation) ;
- L'élargissement des marchés d'exportation (infrastructure, plateformes d'exportation, équipement des transporteurs, etc.) (maillon commercialisation).

Ceci conduit à proposer un cadre de soutien à la chaîne de valeur qui s'appuie fortement sur les trois principaux partenaires structurants de la chaîne de valeur qui encadrent plus de 1 500 groupements et une quinzaine de fédérations dans toutes les régions de production. Ce programme devrait s'étaler sur 5-6 ans. Il correspond à un coût de 20,3 millions d'Euros soit l'équivalent de 110 Euros par producteur.

L'appui au stockage individuel se limite à 1 000 producteurs (moins de 5% des producteurs) tandis que l'appui stockage par les groupements vise 800 groupements (10% des producteurs). Cette couverture réduite des producteurs se base sur l'idée de cibler avant tout les producteurs les plus impliqués dans la filière disposant de volumes critiques à stocker.

L'appui aux micro transformateurs cible 1 000 opérateurs tandis que le ciblage des unités semi industrielles à soutenir est limité à 4 unités.

Tableau 44 : Proposition d'investissements publics pour la CDV Oignon sur 2021-2026

N°	Description	Maillon	Unité	Quantité	Coût unitaire (€)	Coût Total (€)
1	Soutien structuration des producteurs avec RECA, FCMN et ANFO	Prod	/Org /an	18	170 000	3 060 000
2	Structure stockage groupement (avec FCMN) - subvention à 70%	Prod		1 000	6 650	6 650 000
3	Fonds de trésorerie groupements	Prod		800	2 500	2 000 000
4	Crédit aux micro transformateurs	Trans		1 000	2 000	2 000 000
5	Soutien à l'installation d'unités semi-industrielles (30-40%)	Trans		5	250 000	1 250 000
6	Création de plateformes d'exportation (stockage, chargement, pool camions)	Com		4	350 000	1 400 000
7	Renforcement du SIM (RECA)	Com				1 000 000
8	Appui au secteur transport (crédit, subvention à l'investissement)	Com		100	20 000	2 000 000
9	Fonds de garantie - Warrantage	Com				1 000 000
	Total Investissements publics					20 360 000

Tout ceci conduit donc à proposer une augmentation de l'appui public à la CDV Oignon de près de **20,3 millions Euros** (4 millions Euros par an).

La contribution privée à ce programme est proposée dans le **Tableau 45** ci-dessous, en ligne avec les différents éléments de l'appui d'investissements publics donnés dans le Tableau 43 ci-dessus.

Le montant total de cette contribution privée est de **139 millions Euros sur 5-6 ans**. Un tel investissement privé sera fortement tributaire de la mobilisation des structures de crédit aux producteurs et aux transformateurs et de leur mise à disposition de crédit à des taux d'intérêt abordables qui devrait être facilité par la création d'un fonds de garantie et par la mobilisation d'opérateurs de microcrédit, telles que mentionnées dans les investissements publics.

Tableau 45 : Estimation des investissements privés pour la CDV Oignon 2021-2026

Estimation des Investissements privés dans la CDV 2021-2026				
	maillon	Nombre	cout Unitaire (Euros)	Total (000 Euros)
Investissement privé additionnel par producteur	prod	203000	500	101500
Unités de stockage individuelles	prod	8000	2000	16000
Unités de stockage groupement	prod	800	9500	7600
Transporteurs (nouveaux véhicules)	commerc	100	50000	5000
Unités semi industrielles	transfo	4	800000	3200
Micro transformateurs	transfo	300	2500	750
Collecteurs - grossistes	commerc	300	12000	3600
Exportateurs	commerc	10	150000	1500
Fonds privés mobilisés 2021-2026			(000 Euros)	139150

Source : Estimations de l'Equipe SOFRECO

Ces estimations approximatives d'investissements publics et privés sur la chaîne de valeur, une fois additionnées, constituent un volume cumulé de 160 millions Euros sur 5-6 ans (30-32 millions Euros par an). Sur ces bases une première analyse du retour sur investissements de la CDV Oignon donne un taux interne de rentabilité de 47% considéré comme très performant (**Tableau 46**). La valeur nette actualisée sur 2021-2030 basée sur la valeur ajoutée additionnelle actualisée à 10% tourne autour de 342 millions d'Euros.

Tableau 46 : Analyse de la rentabilité des investissements publics et privés

Analyse de la rentabilité des investissements publics et privés sur la CDV					
	2021	2022	2023	2024	2025
Investissement total	159 510 000 Euros				
Valeur ajoutée additionnelle	0	17 838	35 676	53 514	71 352
Investissement	47853	63804	31902	15951	
Cash Flow	-47853	-45966	3774	37563	71352
Taux interne de rentabilité	47%				
NPV (valeur nette actualisée)	342 235 000 Euros				

Source : Estimations de l'Equipe SOFRECO

6 CONCLUSION

Les chaînes de valeur sont des systèmes commerciaux dynamiques régis et réglementés par une coordination verticale. La durabilité et la valeur ajoutée sont explicites et les mesures de la performance multidimensionnelle sont évaluées à un niveau agrégé (FAO, 2014). L'analyse de la filière Oignon au Niger s'inspire donc de ce cadre qui permet une analyse structurelle des performances économique et environnementale de la chaîne alimentaire. La résilience de la chaîne de valeur est évaluée à l'aide d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs, mesurant la réduction de la vulnérabilité des populations, des moyens de subsistance, des écosystèmes et des chaînes de valeur aux changements climatiques.

La chaîne de valeur Oignon est devenue aujourd'hui un enjeu essentiel non seulement pour le Niger, mais pour toute la région de l'Afrique de l'Ouest.

La culture de l'oignon, qui a une longue histoire au Niger, devient de plus en plus importante comme un produit de rente et joue un rôle important dans le système alimentaire du pays.

Le Niger est classé parmi les premiers pays producteurs d'oignons de l'Afrique de l'Ouest. Et est le plus grand exportateur de la région. L'oignon constitue la principale spéculation agricole pour laquelle le Niger possède un réel avantage comparatif par rapport aux autres pays de la sous-région, et sa compétitivité sur ces marchés sous régionaux lui confère une place importante dans les cercles familiaux et dans l'économie nationale.

En l'état actuel, la chaîne de valeur génère 206 millions d'Euros de valeur ajoutée par an. Elle mobilise l'équivalent de 82 400 emplois plein temps, soit près de 20,5 millions de jours de travail. Sur base d'un scénario prospectif de croissance réaliste et aligné avec les tendances de croissance passées, la chaîne de valeur devrait en 2030 dépasser 430 millions d'Euros de valeur ajoutée (+77%). Ceci représente une croissance économique annuelle de près de 7,6%. On note aussi la création de l'équivalent de 32 000 emplois additionnels dans la chaîne de valeur.

La chaîne de valeur Oignon constitue actuellement 1,7% du PIB et 4,3% du PIB agricole du Niger (PIB de 2020 12,1 milliards d'Euros). En 2030 elle devrait monter à plus de 2,1% du PIB national et 5,2% du PIB agricole (sur base d'une croissance du PIB de 5,5% par an entre 2020 et 2030).

Mais les défis et goulots d'étranglements ne manquent pas dans la filière et qui sont décrits dans l'Etude sur la chaîne de valeur Oignon au Niger (FAO 2021)¹⁰.

Pour y remédier, le Niger devrait disposer d'une politique spécifique dédiée au développement de la filière Oignon, compte tenu de son importance dans le secteur agricole mais aussi de sa vulnérabilité aux effets du changement climatique. A ce titre, la Stratégie de développement durable et de croissance inclusive 2035 (SDDCI) souligne la nécessité d'assurer la sécurité alimentaire et la modernisation du secteur agricole, même si aucune filière n'a été spécifiquement mentionnée, ainsi que la création d'emplois de masse dans le but de réduire la pauvreté.

Le marché de l'oignon frais semble proche de la saturation au niveau régional. C'est pourquoi il semble pertinent de se pencher sur cette CDV particulièrement développée au Niger pour débloquent les goulots d'étranglement identifiés.

Les priorités doivent être données à :

- L'amélioration des capacités de stockage à la ferme et au niveau des groupements ;
- L'amélioration des capacités des transporteurs et des accès aux zones de production ;
- La stabilité des prix de marché pour les agriculteurs ;
- Le soutien au développement de la transformation par l'industrie agro-alimentaire et les opérateurs ;
- L'élargissement des marchés d'exportation (infrastructure, plateformes d'exportation, équipement des transporteurs, etc.).

La chaîne de valeur dispose d'un soutien à sa structuration opérationnel par trois intervenants clés : l'Association Nationale des Coopératives des Professionnels de la Filière Oignon (ANFO), le Réseau national des chambres d'agriculture du Niger (RECA) et la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN NIYA).

Ceci conduit à proposer un cadre de soutien à la chaîne de valeur qui s'appuie fortement sur ces trois principaux partenaires structurants de la chaîne de valeur qui encadrent plus de 1 500 groupements et une quinzaine de fédérations dans toutes les régions de production.

Ce programme devrait s'étaler sur 6 -8 ans. Il correspond à un coût de **20 millions Euros** (soit l'équivalent de 110 Euros par producteur).

Il devrait inclure les investissements suivants : (1) Soutien financier à RECA, FCMN-Niya et ANFO durant 6 ans pour la structuration et l'appui-conseil des producteurs d'oignons ; (2) Appui financier (70%) pour la construction de 1 000 magasins de stockage de groupement (avec FCMN-Niya) ; (3) Fonds de trésorerie pour 800 groupements de producteurs; (4) Facilité de Crédit pour 1 000 micro transformateurs; (5) Soutien à l'installation de 5 unités semi-industrielles (30-40% co-finance) ; (6) Création de 4 plateformes d'exportation (stockage, chargement, pool camions) ; (7) Renforcement du SIM (RECA); (8) Appui au secteur transport (crédit, subvention à l'investissement) ; (9) Création d'un Fonds de garantie – Warrantage.

¹⁰ https://reca-niger.org/IMG/pdf/etude_cdv_oignon_niger_2021.pdf

L'appui proposé ci-dessus représente une forte incitation à investir du secteur privé, et en particulier de la part des producteurs pour intensifier leur production (semences certifiées, arrosage goutte-à-goutte, pompes solaires, meilleure fertilisation, meilleur contrôle des insectes et maladies par des moyens naturels, magasin de stockage communautaire, etc.). Il est donc proposé en complément un programme d'investissement privé très conséquent, à hauteur de **139 millions d'Euros sur 5-6 ans**, dont plus de 100 millions d'euros par les 203 000 producteurs.

Ce programme devrait ainsi couvrir les investissements suivants : (i) investissement additionnel par les 203 000 producteurs ; (ii) 8 000 unités de stockage individuelles ; (iii) contribution pour 800 unités de stockage de groupement ; (iv) achats de véhicules adaptés par 100 transporteurs ; (v) création de 4 unités de transformation semi-industrielles ; (vi) amélioration de 300 unités de micro-transformatrices ; (vii) amélioration des facilités de 300 collecteurs grossistes ; (viii) contribution au développement des comptoirs et facilités d'exportation

Un tel investissement privé sera fortement tributaire de la mobilisation des structures de crédit aux producteurs et aux transformateurs et de leur mise à disposition de crédit à des taux d'intérêt abordables qui devrait être facilité par la création d'un fonds de garantie et par la mobilisation d'opérateurs de microcrédit, tels que mentionnés dans les investissements publics.

BIBLIOGRAPHIE

- AcSSA - *Afrique Verte Niger*. (2012). Récupéré sur <http://www.afriqueverte.org/index.cfm?srb=12>
- AgriInvest, F. P. (2021). *Etude sur la chaîne de valeur Oignon au Niger*. Rome, Italie.
- AgriInvest, F. P. (2021). *Etude sur la Chaîne de valeur Oignon au Niger*. Niamey.
- CIRAD. (2020, Oct). *Analyse de chaîne de valeur pour le développement - VCA4D*. Récupéré sur Consortium Agrinatura (principaux partenaires : NRI, WUR, ISA, ICRA, SLU): <https://www.cirad.fr/dans-le-monde/cirad-dans-le-monde/projets/projet-vca4d>
- Cortese, M., Karkare, P., Seini, M., & Van Seters, J. (2021). *Étude sur la chaîne de valeur oignon au Niger - Projet Agrinvest - Systèmes Alimentaires*. FAO - ECDPM.
- FAO. (2014). *Developing Sustainable Food Value Chain. Guiding Principles*. Rome: FAO.
- FAO. (2020). *Ex-Ante Carbon-balance Tool for Value Chain (EX-ACT VC) - Carbon footprint, Analysis in general, Natural environment, Risk management (Cross-sectional)*. Récupéré sur Plateforme de Connaissances sur les Chaînes de Valeur Alimentaires Durables: <https://www.fao.org/sustainable-food-value-chains/library/details/fr/c/1042379/>
- FEWSNET NIGER. (2021). *NIGER Bulletin des Prix juin 2021*. Récupéré sur https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/PB_NE_202106_FR.pdf.
- MAE. (Mars, 2021). *Rapport définitif des résultats de l'EPER, 2020*. Niamey.
- MINPLAN-INS. (2020). *NUTRITION - développement d'une agriculture et de systèmes alimentaires sensibles à la Nutrition*. Ministère du Plan INS Note Technique.
- NAMA, & TOMEN. (2015). *Chaînes de valeur agricole et opportunités de développement pour la promotion de la sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest*.
- OPENFOOD. (2021). *Eco-Score, la note environnementale des produits alimentaires*. Récupéré sur <https://fr.openfoodfacts.org/produit/3068110702235/farine-de-ble-t45-francine>
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage*. New York, The Free Press.

Wageningen, U. d. (2010). *Faire Fonctionner Les Marchés D'oignon Au Profit Des Petits Producteurs Dans La Ceinture D'oignon De La Région De Tahoua République Du Niger*. Document Mère, Niger.

WUR CDI, S. N. (2012). *Eplucher l'oignon*. Wageningen.

ANNEXES

Annexe 1 : Liste des acteurs rencontrés

N°	Nom et Prénoms	Fonction	Lieu
1	El Garba Dan Tabaou	Président Régional ANFO (Oignon)	Maradi
2	Abdoul Razack Salissou	Membre ANFO Régional	Maradi
3	Alidou Moussa	Commerçant grossiste Oignon	Maradi
4	Kella Oumarou	SG ANFO régional	Maradi
5	Hazia Mariama Mahamoudou	Présidente du Groupement Féminin de transformation de produits agricoles dont l'oignon (Tchallé- Katambo)	Maradi
6	Abdourahamane Abdallah	Président Comptoir /Point de vente Harobanda	Niamey
7	Adamou Bachiri	Vice- Président Comptoir/Point de vente Harobanda	Niamey
8	Adamou Harouna	Secrétaire Général Comptoir/Point de vente Harobanda	Niamey
9	Boubacar Samna	Secrétaire général Adjoint Comptoir/Point de vente Harobanda	Niamey
10	Abdoul Aziz Cissé Hanafi	Président National ANFO	Niamey
11	Ali Harouna	Animateur de ANFO	Niamey
12	Elh Laoualy Haladou	Directeur Général ANFO	Niamey
13	Dame Nafisatou	Transformatrice à Sakoira	Tillabéry
14	Mme Moustapha Kadri	Directrice de SAFIE	Niamey
15	Mme Sahia Issoufou	Transformation d'oignons en arôme naturel	Zinder
16	Adamou Harouna	Commerçant grossiste d'oignons, marché de Zinder	Zinder

Annexe 2 : Liste des Experts impliqués dans la relecture de l'Etude

<i>Nom et Prénom</i>	<i>Fonction</i>
Daddy Alio	Consultant Indépendant
Harissou Aïssa	Programme e-extension RECA
Patrick Delmas	Assistant technique RECA
Soumana Moussa Salamatou	CDP/H3N
MAMOUDA Mahaman Bachar	Expert qualicien, Directeur du Département Programmation et Prospective- HCI3N
SOWOU Moustafa	Consultant Indépendant
Elh Laoualy Haladou	Directeur Général ANFO

Annexe 3 : Projets appuyant notamment la CDV Oignon 2015-2026

Projet	Objectifs / cibles	Période de mise en œuvre	Régions	Budget	Supervision
Coopération Danoise					
PECEA (Programme de Promotion de l'Emploi et de la Croissance Economique dans l'Agriculture) Mise en œuvre des 2 composantes par d'autres coopérations : 1) Composante 1 : Coopération Suisse, 2) Composante 2 : Banque Mondiale	Composantes : C1 : « Appui aux chaînes de valeur agricoles dans les régions de Zinder et Diffa ». Appui institutionnel : HC I3N, RECA, CRA C2 : « Amélioration du climat des affaires et de la compétitivité des chaînes de valeurs agricoles » CDV : Volailles, niébé, arachide, sésame, poivron, oignon, moringa, canne à sucre	2014-2019, extension à juin 2021	Maradi – Zinder - Diffa	195 millions de Couronnes danoises (environ 17,15 Mrd FCFA) pour la phase 1 (2014 – 2019)	Tutelle du Haut - Commissariat à l'Initiative 3N
Coopération hollandaise / SNV					
PIDAN (Projet Innovations Digitales pour les Agro-pasteurs du Niger)	Objectifs : i) Accroissement de la productivité animale et agricole. ii) Augmentation des actifs des ménages et des entreprises. iii) Durabilité renforcée à l'échelle de services numériques dédiés aux exploitants agricoles et pastoraux. Impact attendu : 35.000 exploitants agricoles et pastoraux au Niger, dont 15% de femmes et de jeunes, utilisent une offre intégrée de solutions numériques qui augmentent leurs revenus de 10%. 5.000 exploitants agricoles pastoraux supplémentaires dans un espace transfrontalier cohérent accèdent à cette offre.	2021-2023	Tillabéry - Tahoua	5 M Euros	
Banque Mondiale					
PIMELAN (Projet intégré de modernisation de l'élevage et de l'agriculture au Niger)	Cible : 1) Acteurs des CDV végétales (cultures à cycles courts : P. de terre, oignon, tomate, sésame, niébé, moringa) CDV animales (bétail – viande (embouche de veaux et petits ruminants, kilishi, lait), aviculture - CDV aquacoles 2) Amélioration des services et politiques de soutien à l'agriculture	Durée 6 ans à partir de 2021	Tahoua, Tillabéry, Diffa, Zinder, Agadez, Niamey	135 M USD, dont 100 M de prêt et 35 M de contribution des acteurs	MAG

Projet	Objectifs / cibles	Période de mise en œuvre	Régions	Budget	Supervision
PASEC (Projet d'Appui à l'Agriculture Sensible aux risques Climatiques)	Agriculture intelligente face au climat Cible : 500 000 agriculteurs et agropasteurs dont 40% de femmes 44 communes 60 communes y/c la contribution MCC	2016-2022	Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéry et Zinder	IDA : 111 M USD Bénéficiaires : 6,8 M USD MCC : 51 M USD	MAG/EL
Coopération suisse					
PAPI-2 (Programme d'Appui à la Petite Irrigation Phase 2)		Encours	Tahoua	1 325 806 000 (mobilisé en 2021)	
FIDA					
PRODAF (Programme de Développement de l'agriculture familiale)	Objectif : assurer durablement la sécurité alimentaire et nutritionnelle et les capacités de résilience aux crises de 310 000 ménages (2 170 000 personnes) Activités : récupération de terres dégradées – ouvrages de mobilisation des eaux – petite irrigation – Champs écoles paysans - kits petits ruminants, volaille – marchés de ½ gros, plateformes de commercialisation – appui aux micro-entreprises rurales – renforcement institutionnel	2016–2023	Maradi, Tahoua, Zinder, Diffa		

Annexe 4 : Les 25 Résolutions de Konni

Les 25 résolutions de l'atelier « Eplucher l'oignon »
Birni N'Konni, 30 Novembre - 1 Décembre 2010
LES SEMENCES, LA QUALITE ET LA PRODUCTIVITE <ol style="list-style-type: none">1. Adopter et vulgariser la réglementation semencière d'ici fin 2011 ;2. Soutenir la recherche pour la production des semences de qualité et en quantité (2011-2015) ;3. Collaborer avec les centres de recherche et agir rapidement pour ne pas rater les financements disponibles afin de développer les semences d'oignon ;4. Etablir des centres professionnels de production de semences à l'intérieur du pays ;5. S'approprier de la production, le conditionnement et la distribution des semences du Violet de Galmi d'ici 2015 ;6. Agir d'une manière concertée afin d'arriver à l'appellation d'origine et la labellisation du Violet de Galmi
LES SACS ET L'ENSACHAGE – TRANSPARENCE DE POIDS <ol style="list-style-type: none">7. Projet d'Arrêté du Ministère du Commerce interdisant le sac Bolagui en faveur du sac Chonakan de 100kg avec Tchali réduit, tout en reconnaissant qu'il y a encore deux (2) marchés utilisant le Bolagui ;8. Moderniser l'ensachage de l'oignon en utilisant les sacs filet de 50 ou 25 kg pour la compétitivité de l'oignon du Niger sur les marchés étrangers ;9. Renforcer l'information et la sensibilisation sur la nécessité de moderniser l'emballage de l'oignon avec pesage standard.
LA VENTE DIFFÉREE <ol style="list-style-type: none">10. Promouvoir le stockage dans des magasins modernes et conformes aux normes (type 'reseda') ;11. Organiser une table ronde de toute urgence sur le financement de la filière oignon ;12. Reconnaître l'oignon comme marchandise qui peut servir comme garantie aux banques et IMF.
L'INTERFACE PRODUCTEURS ET COMMERCE - TRANSPARENCE DE PRIX <ol style="list-style-type: none">13. Identifier et responsabiliser tous les acteurs des points de commercialisation ;14. Formaliser les comités de fixation et de contrôle de prix et les accorder un pouvoir élargi ;15. Collaborer d'avantage avec les autorités locales pour la réglementation de la commercialisation et la gestion des conflits éventuels.
L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS <ol style="list-style-type: none">16. Créer des centres de prestation de services pour assurer la fourniture d'intrants et des équipements agricoles de qualité ;17. Assurer l'appui-conseil de proximité afin de professionnaliser les organisations des producteurs18. Mobiliser des ressources internes pour rendre plus autonome les organisations de producteurs, par le versement des cotisations des membres et les prélèvements sur la commercialisation d'oignon ;19. Renforcer la transparence dans la gestion des fonds recouverts par la bonne circulation de l'information et la bonne tenue des documents de gestion.
L'ORGANISATION CENTRES DE COMMERCIALISATION <ol style="list-style-type: none">20. Informer et sensibiliser les producteurs et les autorités locales sur le système de comptoir moderne avant leur création ;21. Développer des systèmes de ristournes aux producteurs et leurs coopératives ;22. Développer un système d'information et de contrôle adapté au fonctionnement des centres ;23. Mettre en place des mécanismes d'autofinancement pour assurer la pérennisation des centres ;24. Respecter les textes et règlements intérieurs des centres de commercialisation et harmoniser la gestion des centres de commercialisation ;25. Collaborer avec les autorités locales et autres acteurs pour la promotion de centres de commercialisation et le commerce d'oignon.
Pour une filière oignon compétitive, inclusive et durable !



Ce projet est financé par l'Union européenne

