



Organisation des Nations Unies
pour l'alimentation
et l'agriculture

Projet AgrInvest - Systèmes alimentaires

Étude sur la chaîne de valeur oignon au Niger



ecdpm

Étude sur la chaîne de valeur oignon au Niger

Réalisé par:
Matteo Pietro Cortese et Moussa Seini
The Food and Agriculture Organization
Poorva Karkare et Jeske van Seters
European Centre for Development Policy Management

Citer comme suit:

Cortese, M.P., Karkare, P., Seini, M. et van Seters, J. 2021. Étude sur la chaîne de valeur oignon au Niger. Rome, FAO. <https://doi.org/10.4060/cb6908fr>

Les appellations employées dans ce produit d'information et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) aucune prise de position quant au statut juridique ou au stade de développement des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. Le fait qu'une société ou qu'un produit manufacturé, breveté ou non, soit mentionné ne signifie pas que la FAO approuve ou recommande ladite société ou ledit produit de préférence à d'autres sociétés ou produits analogues qui ne sont pas cités.

Les opinions exprimées dans ce produit d'information sont celles du/des auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement les vues ou les politiques de la FAO.

ISBN 978-92-5-134992-2

© FAO, 2021



Certains droits réservés. Cette œuvre est mise à la disposition du public selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution-Pas d'Utilisation Commerciale-Partage dans les Mêmes Conditions 3.0 Organisations Intergouvernementales (CC BY NC SA 3.0 IGO; <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/igo/legalcode.fr>).

Selon les termes de cette licence, cette œuvre peut être copiée, diffusée et adaptée à des fins non commerciales, sous réserve que la source soit mentionnée. Lorsque l'œuvre est utilisée, rien ne doit laisser entendre que la FAO cautionne tels ou tels organisation, produit ou service. L'utilisation du logo de la FAO n'est pas autorisée. Si l'œuvre est adaptée, le produit de cette adaptation doit être diffusé sous la même licence Creative Commons ou sous une licence équivalente. Si l'œuvre est traduite, la traduction doit obligatoirement être accompagnée de la mention de la source ainsi que de la clause de non-responsabilité suivante: «La traduction n'a pas été réalisée par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). La FAO n'est pas responsable du contenu ni de l'exactitude de la traduction. L'édition originale [langue] est celle qui fait foi.»

Tout litige relatif à la présente licence ne pouvant être résolu à l'amiable sera réglé par voie de médiation et d'arbitrage tel que décrit à l'Article 8 de la licence, sauf indication contraire contenue dans le présent document. Les règles de médiation applicables seront celles de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (<http://www.wipo.int/amc/fr/mediation/rules>) et tout arbitrage sera mené conformément au Règlement d'arbitrage de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI).

Matériel attribué à des tiers. Il incombe aux utilisateurs souhaitant réutiliser des informations ou autres éléments contenus dans cette œuvre qui y sont attribués à un tiers, tels que des tableaux, des figures ou des images, de déterminer si une autorisation est requise pour leur réutilisation et d'obtenir le cas échéant la permission de l'ayant-droit. Toute action qui serait engagée à la suite d'une utilisation non autorisée d'un élément de l'œuvre sur lequel une tierce partie détient des droits ne pourrait l'être qu'à l'encontre de l'utilisateur.

Ventes, droits et licences. Les produits d'information de la FAO sont disponibles sur le site web de la FAO (www.fao.org/publications) et peuvent être obtenus sur demande adressée par courriel à: publications-sales@fao.org. Les demandes visant un usage commercial doivent être soumises à: www.fao.org/contact-us/licence-request. Les questions relatives aux droits et aux licences doivent être adressées à: copyright@fao.org.

Photographie de couverture. ©FAO/ Luis Tato

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	v
Abbreviations et acronymes	vi
Résumé exécutif	viii
1. Introduction	1
1.1 Contexte de l'étude	1
1.2 Objectif de l'étude et approche méthodologique	2
1.3 Structure du rapport	2
2. La chaîne de valeur oignon au Niger	3
2.1 Débouchés de l'oignon nigérien	3
2.2 Production	6
2.3 Conservation et stockage	15
2.4 Transformation	21
2.5 Transport	22
2.6 Commercialisation	22
2.7 Goulots d'étranglement	25
3. Acteurs clés de la filière	26
3.1 Principales catégories d'acteurs	26
3.2 Organisations des acteurs de la filière	30
3.3 Institutions étatiques et FISAN	35
3.4 Partenaires techniques et financiers	36
3.5 Institutions financières	38
4. Environnement socio-culturel et socio-économique de la filière	40
4.1 Facteurs structurels	40
4.2 Institutions et politiques formelles et leur (non) application	41
4.3 Tissu social et mécanismes informels dans la filière	43
4.4 Facteurs externes qui peuvent influencer les perspectives du secteur de l'oignon	48
5. Opportunités d'investissements dans la chaîne de valeur oignon au Niger	49
5.1 Implications pour les investissements	49
5.2 Potentiel de la sous-filière oignon de conservation	51
5.3 Potentiel de l'agroécologie à travers les femmes	54
5.4 Quel futur pour la transformation de l'oignon nigérien?	55
5.5 L'effet levier du FISAN	56
5.6 Dialogue et coopération entre acteurs clés de la filière	57
6. Conclusion	60
Bibliographie	64
Annexes	68

Figures

Figure 1:	Cartographie de la chaîne de valeur oignon au Niger	3
Figure 2:	Importations d'oignon dans la CEDEAO	4
Figure 3:	Exportations d'oignon des Pays-Bas et du Niger vers la CEDEAO, 2017.....	5
Figure 4:	Exportations d'oignon du Niger	5
Figure 5:	Diagnostic du marché ivoirien de l'oignon (2013).....	6
Figure 6:	Évolution des productions d'oignon (en tonnes)	11
Figure 7:	Évolution des superficies (en ha)	11
Figure 8:	Évolution des rendements (en tonnes/ha)	11
Figure 9:	Carte des zones de production d'oignon au Niger	12
Figure 10:	Fluctuation des prix (en FCFA) de l'oignon au cours de l'année pour la période 2011-2020	24
Figure 11:	Évolution interannuelle des prix de l'oignon par région.....	24
Figure 12:	Acteurs impliqués dans la commercialisation des oignons.....	29
Figure 13:	Schéma organisationnel du FISAN	34
Figure 14:	Utilisation du crédit au Niger par rapport aux pays à faible revenu et à l'Afrique subsaharienne en 2017	40
Figure 15:	Principaux réseaux dans le commerce de l'oignon en Afrique de l'Ouest (1996)	42

Tableaux

Tableau 1:	Les variétés d'oignon cultivées au Niger	7
Tableau 2:	Répartition de la production 2020 d'oignon suivant les régions	13
Tableau 3:	Principales infrastructures de stockage d'oignons au Niger	20
Tableau 4:	Structuration de la chaîne organisationnelle de l'ANFO.....	30
Tableau 5:	Résultats campagne <i>warrantage</i> oignon 2019-2020, groupements ANFO	48

Photos

Photo 1:	Rudu traditionnel	15
Photo 2:	Deux magasins RESEDA (à gauche magasin en banco; à droite magasin en banco avec crépissage en ciment, RESEDA amélioré).....	16
Photo 3:	Intérieur du magasin RESEDA de Djoga (Torodi), géré par le groupement Cernafa	17
Photo 4:	Magasin PRODEX (dit rudu amélioré)	17
Photo 5:	Magasin type FCMN-Niya (externe)	19
Photo 6:	Magasin type FCMN-Niya (intérieur)	19

Remerciements

Les auteurs souhaitent remercier leurs collègues de la FAO et de l'ECDPM pour leurs contributions. Ils remercient spécifiquement à la FAO Massimo Pera, Margherita Bavagnoli, David Neven et Aimée Kourgansky de la Division des systèmes alimentaires et de la sécurité sanitaire des aliments (ESF) à Rome, l'équipe de développement pour la Chaîne de valeur alimentaire durable (SFVC), et l'équipe de la FAO-Niger, notamment Djibo Banao, chargé de programme. Les auteurs remercient également Koen Dekeyser, Catarina Farinha et Yaseena van 't Hoff de l'ECDPM pour la réalisation de graphiques. Ils tiennent aussi à remercier Sean Woolfrey et Francesco Rampa de l'ECDPM pour tous leurs conseils.

Ils remercient aussi tous les acteurs étatiques et non-étatiques qui ont accordé du temps et partagé leurs précieuses connaissances et expériences au cours des entretiens ou pendant l'atelier de présentation des résultats de la présente étude organisée par le bureau de la FAO à Niamey le 25 mai 2021. Il s'agit notamment du Haut commissariat à l'I3N, le Ministère de l'agriculture (DSA), le SIMA, l'ARSM, l'ANFO, la FCMN-Niya, le RECA, l'INS, la CISV, l'AP/SFD, la BAGRI, la BSIC, l'ONG AgriFocus Niger, le PIMELAN, le FISAN et toute autre personne ou institution ayant appuyé les auteurs dans la collecte des informations. Un remerciement particulier à Patrick Delmas du RECA pour la relecture de la version préliminaire du document et ses précieux conseils.

Abbreviations and acronyms

ADM	Ader Doutchi Magia
ANFICT	Agence nationale de financement des collectivités territoriales
ANFO	Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon du Niger
ANPIP	Agence nigérienne de promotion de l'irrigation privée
ARSM	Agence de régulation du secteur de la micro-finance
AUDA-NEPAD	Agence de développement de l'Union africaine
BAGRI	Banque agricole du Niger
BOA	Bank of Africa
BCEAO	Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
BRVM	Bourse régionale des valeurs mobilières
CAIMA	Centrale d'approvisionnement en intrants et matériels agricoles
CCD	Cadre de concertation et de dialogue
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CFP	Comité de fixation des prix
CNRA	Conseil national de la recherche agronomique
CIPMEN	Centre incubateur des PME au Niger
CISV	Comunità impegno servizio volontariato
DSA	Direction de la statistique agricole (MAG/EL)
ECDPM	Centre européen de gestion des politiques de développement (<i>European Centre for Development Policy Management</i>)
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
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»
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
KfW	Banque allemande de développement (<i>Kreditanstalt für Wiederaufbau</i>)
MAG/EL	Ministère de l'agriculture et de l'élevage
MPME	Micro petites moyennes entreprises
OAPI	Organisation africaine de la propriété intellectuelle
ODD	Objectifs de développement durable
OHADA	Organisation pour l'harmonisation en Afrique du Droit des affaires
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
PARIIS	Projet d'appui régional à l'initiative pour l'irrigation au Sahel
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
PPEAP	Projet de promotion des exportations agro-pastorales

PRODEX	Projet de développement des exportations et des marchés agro-sylvo-pastoraux
PTF	Partenaires techniques et financiers
RECA	Réseau national des chambres d'agriculture du Niger
SANDAD	Stratégie de sécurité alimentaire et nutritionnelle et de développement agricole durable
SDDCI	Stratégie de développement durable et de croissance inclusive 2035
SFD	Systèmes financiers décentralisés
SFI	Société financière internationale
SGI-Niger	Société de gestion et d'intermédiation - Niger
SNV	Netherlands Development Organisation
SPIN	Stratégie de la petite irrigation au Niger
UAM	Université Abdou Moumouni
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
WUR	Université de Wageningen et recherche (<i>Wageningen University and Research</i>)
ZLECAF	Zone de libre-échange continentale africaine

Résumé exécutif

La filière oignon au Niger a une longue histoire, qui remonte au XVII^e siècle. Compte tenu du contexte du pays, qui est majoritairement agricole, la production d'oignons est devenue une activité traditionnelle dont les pratiques, y compris la production de semences, sont transmises de génération en génération. Ainsi, la chaîne de valeur comporte également un aspect socioculturel important, avec un rôle prépondérant joué par de grands et puissants commerçants. Le Niger est le premier exportateur d'oignons d'Afrique de l'Ouest, oignons particulièrement appréciés pour leur goût piquant et leurs qualités culinaires. Des routes commerciales ont été établies au fil des ans, grâce à des réseaux sociaux et des contacts solides. Néanmoins, les exportations du Niger sont éclipsées par celles des Pays-Bas, qui sont de 7 à 10 fois plus élevées selon les données officielles disponibles.

Selon les données du Ministère de l'agriculture et de l'élevage (MAG/EL) on passe d'une production nationale de 592 725 tonnes d'oignon au cours de la campagne agricole 2011-2012 (sur une superficie de 17 346 ha) à 1 212 279 tonnes au cours de la campagne agricole 2019-2020 (sur une superficie de 33 966 ha), avec des rendements moyens qui dépassent les 35 tonnes/ha en 2020. Cependant, selon plusieurs parties prenantes ces chiffres sont surestimés. Selon eux, en effet, le rendement moyen ne dépasserait pas les 20 à 25 tonnes/ha.

De même, le niveau de la consommation moyenne d'oignons n'est pas clair non plus, avec des estimations qui donnent 3,3 kg/habitant/an en zone urbaine et 1,1 kg/habitant/an en zone rurale et d'autres estimations s'élevant à 16 kg/habitant/an. Néanmoins, après les échanges avec les principales parties prenantes, l'estimation d'une consommation de 16 kg/habitant/an semble être réaliste. Pour les exportations, plusieurs sources indiquent que la quantité d'oignon exportée est beaucoup plus importante que la quantité consommée. Même si cela n'est pas contesté, il y a une incertitude quant à l'échelle. Malgré les efforts à formaliser la commercialisation de l'oignon à travers des comptoirs, en pratique, le commerce informel transfrontalier est répandu. Il semble donc y avoir un problème de fiabilité des chiffres officiels des exportations du pays vers la sous-région. Une limite de la présente étude est de n'avoir pas pu éclaircir certains écarts quant aux données sur la production, sur la consommation et sur la commercialisation de l'oignon nigérien. Cela dépasse le cadre de ce rapport.

Pour ce qui concerne les principaux goulots d'étranglements de la chaîne de valeur oignon au Niger, l'étude identifie en particulier: les difficultés d'accès à la terre; les difficultés d'irrigation; la non disponibilité de semences de qualité en quantités suffisantes et au bon moment; des intrants pas toujours adaptés aux besoins; des difficultés de transport; des difficultés dans la formalisation des transactions commerciales; la faiblesse dans la maîtrise des techniques de production; le bradage des récoltes; la faiblesses d'accès aux financements; de faibles synergie et coordination entre les différentes parties prenantes. L'étude s'est focalisée en particulier sur l'identification de pistes de solutions possibles et opportunités d'investissements concernant ces quatre derniers points.

On constate qu'au cours des dernières années, la production d'oignons au Niger a augmenté grâce à l'expansion des terres cultivées, plutôt que par des gains de productivité. Étant donné la vulnérabilité du Niger aux événements extrêmes liés au changement climatique, un système de production plus durable sur le plan environnemental serait souhaitable. On constate aussi que des efforts sont entrepris aussi bien par l'État que des structures privées de production et de commercialisation des semences d'oignons, pour mettre à la disposition des producteurs des semences de qualité, mais des difficultés subsistent tant au niveau des quantités disponibles au moment opportun que de la qualité des semences fournies.

Dans son ensemble, la filière oignon nigérienne semble bien organisée, mais en grande partie de façon informelle, avec une approche basée sur les réseaux informels, ce qui a des avantages et des inconvénients. Si d'un côté ces réseaux, en l'absence de mécanismes formels de commercialisation, offrent des opportunités de débouchés assez stables depuis longtemps, les personnes sont sélectionnées sur la base de la proximité sociale, et à ce titre, la concurrence n'est pas favorisée. De même, l'accès au crédit informel à travers ces réseaux, qui peut être un avantage lorsqu'il n'y a pas une offre adaptée en termes de services financiers formels en zone rurale, peut être associé à des taux usuraires.

On retient que parmi les acteurs impliqués dans la chaîne de valeur oignon au Niger, les producteurs sont les plus nombreux. Il s'agit principalement d'exploitations familiales, qui produisent à petite et moyenne échelle, jusqu'à 0,5 hectare. Ces exploitations familiales sont confrontées à de nombreux défis, soit parce qu'elles restent hors de portée de l'État, soit parce que les règles officielles ne sont pas appliquées comme elles le devraient. Leur accès au marché est également limité par leur faible pouvoir de négociation face aux grands commerçants, et ils sont contraints d'accepter des prix bas. En effet, on constate que ces agriculteurs se retrouvent souvent à vendre leurs produits à la récolte à des prix dérisoires, c'est-à-dire qu'ils les bradent, car ils ont besoin de liquidité pour les besoins de la famille et pour entamer les travaux des cultures vivrières de subsistance. Aussi, des pertes importantes s'enregistrent sur les stocks conservés dans les entrepôts traditionnels (les *rudus*) par les exploitations familiales. Pour éviter de brader leurs récoltes, l'enjeu pour les producteurs et les productrices d'oignon se trouve dans la conservation améliorée du produit, et donc dans le suivi d'itinéraires techniques adaptés à la conservation et le stockage dans des entrepôts adaptés.

L'étude identifie donc la sous-filière oignon de conservation comme une opportunité d'investissement intéressante du point de vue économique, social et environnemental. En effet, les oignons de conservation sont cultivés pour durer plus longtemps, en suivant des itinéraires techniques spécifiques plus durables du point de vue environnemental: peu (ou pas) d'apport en engrais chimique, pas de pesticides chimiques, modération dans l'arrosage (notamment vers la fin du cycle de production), etc. Une plus longue durée de conservation de l'oignon, stocké dans des entrepôts adaptés, permet aussi de vendre quand les prix sont plus intéressants sur le marché. En se focalisant sur la vente différée et s'appuyant sur l'évolution saisonnière du prix de l'oignon qui enregistre assez régulièrement des hausses importantes entre la récolte du mois de mars/avril et les mois à suivre, il serait possible de mieux répartir les bénéfices de la vente des oignons au niveau des différents acteurs de la chaîne (notamment les producteurs, les entreposeurs, les institutions financières, les transporteurs et enfin les commerçants). En même temps, avec un système de stockage fiable et un marché assuré à un bon prix, les agriculteurs pourraient être stimulés à respecter le suivi d'itinéraires techniques spécifiques à l'oignon de conservation.

Pour ce faire, il est néanmoins nécessaire de donner de la liquidité aux producteurs au moment de la récolte, à travers des crédits, en attendant de vendre l'oignon plus tard. Il existe déjà au Niger un produit financier adapté pour ce type d'opérations, appelé *warrantage* ou crédit stockage. Il s'agit d'un crédit dont la garantie est constituée par le nantissement d'un stock de produits agricoles non périssables (typiquement céréales sèches, niébé fermé dans des conteneurs anaérobies, feuilles séchées de moringa, etc.). Dans le cas de l'oignon, il est plus compliqué de mettre le stock sous nantissement, car un contrôle rapproché du même stock est nécessaire. Néanmoins, malgré des résultats très mitigés en termes de mise à l'échelle, il y a eu plusieurs expérimentations concluantes

au cours des dernières années sur des opérations de crédit stockage et de vente différée avec l'oignon de conservation. L'ANFO, une organisation clé dans la filière, avec le soutien de la Coopération suisse et l'appui technique initial de l'ONG italienne CISV et du RECA, une autre organisation pertinente dans la filière oignon au Niger, a en effet enregistré un engouement pour ce genre d'opérations auprès de certains de ses membres, notamment des groupements de productrices femmes, attirées par la rentabilité très intéressante de ce type d'opérations.

Il semble donc pertinent de développer davantage le *warrantage* pour les oignons de conservation. Cet outil financier a le potentiel d'engendrer une distribution plus équitable de la valeur ajoutée vers les producteurs et productrices à la base si ce système peut être mis à l'échelle. Les itinéraires techniques de production suivis dans le cadre de cette expérimentation prévoient une utilisation minimale (ou l'absence) d'engrais chimiques et de pesticides, ce qui a comme résultat une conservation de l'oignon plus longue et un impact positif sur l'environnement. L'infrastructure de stockage appelée type FCMN-Niya, conçue au Niger depuis plus de 10 ans, est assez performante, avec un rapport coût/qualité très intéressant. À ces conditions, les taux de pertes enregistrés par les groupements suivis par l'ANFO, ainsi que d'autres groupements appartenant à la FCMN-Niya, troisième partie prenante clé dans la filière, sont inférieurs à 5 % sur une période de quatre à six mois.

La prochaine étape de l'initiative AgrInvest-SA serait donc d'approfondir davantage les détails de tels investissements, en identifiant avec les principales parties prenantes (notamment l'ANFO, la FCMN-Niya et le RECA) des acteurs potentiels qui pourraient être accompagnés et éventuellement financés: groupements de producteurs/productrices, unions des producteurs, entreposeurs privés, etc. Il semble pertinent de partir de l'existant, donc des expériences déjà connues de vente différée de l'oignon de conservation stocké dans des magasins type FCMN-Niya. Il sera aussi important de travailler dès le début à l'intégration progressive de ces magasins de stockage de proximité (qui se trouvent au niveau des villages) au système de comptoirs, pour rendre le maillon de commercialisation de la chaîne plus performant. C'est peut-être à travers des stimulations que l'utilisation des comptoirs pourrait être augmentée, par exemple en fournissant des intrants de qualité (notamment les semences) aux producteurs par l'intermédiaire de ces mêmes comptoirs, à condition que les oignons produits soient déclarés et commercialisés *via* le comptoir.

En ce qui concerne les investissements à réaliser, il convient de souligner que le marché de l'oignon en Afrique de l'Ouest commence à être saturé. De plus en plus, des pays de la sous-région investissent dans la production de l'oignon, au vu de sa rentabilité. Compte tenu de la durabilité économique, environnementale et sociale de la filière oignon, des avantages supplémentaires pourraient donc être obtenus en investissant dans de meilleures capacités de gestion du stock existant, notamment *via* la mise en place de systèmes de stockage plus performants, plutôt qu'en augmentant la production.

Des investissements dans la transformation de l'oignon semblent aussi stratégiques, étant donné le rôle important joué par les femmes dans ce maillon. Néanmoins, pour la transformation de l'oignon, il est nécessaire de réaliser une étude de faisabilité spécifique plus approfondie. En effet, la présente étude n'a pas pu trouver assez des données pour se prononcer clairement là-dessus. L'idée de base serait de substituer graduellement les différents cubes d'arôme importés et/ou de produire de la poudre semi-industrielle pour le marché interne et l'exportation, tout en misant sur un produit transformé à base d'oignon de qualité supérieure et non nocif pour la santé des consommateurs. Des investissements dans l'acquisition de matériel de transformation seraient nécessaires, comme pour le respect des standards d'hygiène du produit transformé et pour les emballages. En ce moment, une initiative financée par la KfW menée par le NEPAD et l'i3N, est en train d'explorer plus en profondeur

le potentiel pour la transformation semi-industrielle de l'oignon au Niger. Cette initiative et AgrInvest-SA pourraient travailler en synergie dans les mois à venir. Toutefois, avant de se lancer dans des investissements importants dans la transformation semi-industrielle, il sera important de réaliser une analyse du contexte et du marché sous-régional car d'autres initiatives semblent être en cours actuellement (notamment au Sénégal).

Un autre point à investiguer davantage est la potentielle synergie avec le mécanisme du FISAN afin de créer un effet levier pouvant attirer des capitaux privés pour des investissements dans la chaîne de valeur, notamment concernant les infrastructures de stockage et d'éventuels équipements de transformation. Il reste à vérifier la faisabilité du financement des infrastructures de stockage d'oignon à travers la composante Facilité 1 du FISAN (donc avec une subvention limitée à 40 % du coût total) ou à travers la composante Facilité 2, qui finance des infrastructures pour les autorités locales à travers l'Agence nationale de financement des collectivités territoriales (ANFICT) avec une subvention de 100 %.

En conclusion, on retient que la filière oignon au Niger est dynamique et bien organisée, même si elle fonctionne en grande partie de façon informelle. Néanmoins, la filière est constituée par des acteurs qui présentent souvent des faiblesses institutionnelles, y compris des efforts dispersés et un manque de synergie. La solution pour venir à bout des principaux goulots d'étranglement de la chaîne de valeur requiert en premier lieu un dialogue et une coopération continue entre les différents acteurs, contribuant ainsi à un écosystème favorable aux investissements publics et privés et au développement durable de la filière. Pour cela, les structures de dialogue et de coordination existantes méritent d'être renforcées. Selon les entretiens et l'atelier de concertation de fin mai 2021 avec les parties prenantes, l'interprofession oignon, qui a été créée il y a plus de dix ans mais qui n'est pas vraiment fonctionnelle, pourrait jouer un rôle beaucoup plus important. La poursuite de l'acquisition des agréments pour les associations et collègues régionaux faisant partie de l'interprofession oignon pourraient être une des premières étapes pour la redynamisation. Mais il faudrait aller au-delà, en clarifiant davantage les goulots d'étranglement qui ont entravé le fonctionnement de l'interprofession jusqu'à ce jour, et en y répondant.

En dernier lieu, il serait aussi important d'entreprendre des actions en termes d'amélioration de la réglementation de la filière, par exemple pour ce qui concerne le stockage et les standards de qualité, le transport avec des dispositifs de contrôle plus transparents et le système de commercialisation. Le manque d'échange d'informations et de coordination entre les partenaires techniques et financiers (PTF) a également été identifié comme un défi majeur par les acteurs rencontrés et interviewés. À cet égard, il est donc important de renforcer la coordination des PTF, sous le leadership du gouvernement, afin de renforcer les synergies entre les différentes interventions.

1 Introduction

1.1 Contexte de l'étude

Le Niger est un immense pays d'Afrique de l'Ouest, avec une superficie de presque 1,3 million de km². Le pays est aux trois quarts désertique et sans accès direct à la mer. C'est aussi principalement un pays pastoral et agricole. En 2019 le Niger figure à la dernière place de l'indice de développement humain du PNUD (189^e sur 189^e pays classés). Il est confronté à de graves problèmes de sécurité alimentaire et les revenus des populations sont généralement faibles. Si la production agricole a été stimulée ces dernières années grâce à l'augmentation des investissements dans l'irrigation (en 2012, jusqu'à 20 % du produit intérieur brut agricole était généré par l'irrigation; Panel Malabo Montpellier, 2018), la productivité agricole globale reste faible. Le changement climatique a un impact négatif sur la situation actuelle, ainsi que la pression démographique (on estime que la population du Niger a doublé depuis 1990; Posthumus *et al.*, 2018). Les projections de l'impact climatique sur le Sahel central, où se situe le Niger, suggèrent une augmentation plus rapide des températures par rapport à la moyenne mondiale, une plus grande variabilité des précipitations et des événements extrêmes fréquents comme les sécheresses, les inondations et les vagues de chaleur (Desmidt *et al.*, 2021). L'insécurité dans la sous-région n'aide malheureusement pas à créer un climat favorable pour les investissements. De plus, il existe des liens complexes et indirects entre le changement climatique et les conflits, étroitement liés à des facteurs socio-économiques, politiques et historiques (*ibid.*).

Néanmoins, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), en partenariat avec le Centre européen de gestion des politiques de développement (ECDPM), a lancé le projet AgrInvest système alimentaire (AgrInvest-SA), qui vise à attirer les investissements privés dans des systèmes agroalimentaires en ligne avec les objectifs de développement durable (ODD) en tirant parti des fonds publics. L'initiative s'efforce de contribuer aux stratégies nationales de développement, ainsi qu'au prochain sommet sur les systèmes alimentaires durables qui sera convoqué par le secrétaire général des Nations Unies en septembre 2021. L'objectif principal du projet AgrInvest-SA est d'aider les parties prenantes à comprendre et à gérer les choix complexes qui affectent la durabilité des systèmes agroalimentaires, et d'accélérer les progrès vers les ODD.

Après une première étude de cadrage sur le système alimentaire nigérien (voir Karkare et Seters, 2021), suivie par des consultations des principales parties prenantes, il a été décidé de se focaliser sur la filière oignon. La sélection a été éclairée par des considérations de durabilité économique, sociale et environnementale. La présente étude consiste en une évaluation rapide de la chaîne de valeur oignon, en décrivant son organisation et ses principaux maillons. Elle donne une vue d'ensemble de la situation dans les différents nœuds de la chaîne de valeur. Elle n'a pas l'intention de fournir des solutions ou de proposer des recommandations à tous les défis posés, mais se concentre plutôt sur les nœuds de la chaîne de valeur qui présentent le plus de potentiel. En conclusion, l'étude donne des pistes indicatives pour attirer des investissements publics et/ou privés dans la filière.

L'oignon a une longue histoire au Niger, qui est aujourd'hui le plus grand exportateur d'oignons de l'Afrique de l'Ouest. 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'étranglements ne manquent pas dans la filière. Il y a d'une part des difficultés des acteurs du système agroalimentaire¹ 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.

¹Selon la FAO «Les systèmes alimentaires englobent un éventail complet d'activités liées à la production, à la transformation, à la commercialisation, à la consommation et à l'élimination de produits issus de l'agriculture, de la foresterie et de la pêche, y compris les intrants nécessaires et les produits générés à chacun de ces stades» (FAO, 2020). La définition englobe aussi les différentes considérations de durabilité en montrant que le résultat d'une intervention doit «i) être rentabilisé dans son ensemble (durabilité économique); ii) générer de nombreux avantages pour la société (durabilité sociale); et iii) avoir des effets positifs ou neutres sur l'environnement (durabilité environnementale)» (*ibid.*).

1.2 Objectif de l'étude et approche méthodologique

Ce rapport s'appuie sur l'*Étude de cadrage du système alimentaire au Niger* (Karkare et Van Seters, 2021), conduite dans le cadre du projet AgrInvest-SA, qui a cartographié le système alimentaire nigérien et a conduit à la sélection de la filière oignon comme chaîne de valeur prometteuse sur laquelle concentrer les interventions du projet. **L'objectif de la présente étude est de conduire une évaluation rapide de la chaîne de valeur oignon au Niger et une cartographie des acteurs afin d'identifier les opportunités, les contraintes et les conditions préalables aux investissements efficaces qui peuvent améliorer la viabilité économique et la durabilité sociale et environnementale.**

Cette étude a été conduite à travers une démarche méthodologique s'articulant autour de:

- **Une revue documentaire:** la documentation existante sur la filière oignon a été collectée, consultée et résumée. Pour mieux comprendre surtout les dynamiques sociales qui façonnent l'organisation informelle de la filière, l'équipe a consulté plusieurs documents, y compris un peu datés;
- **Des entretiens virtuels avec des personnes ressources:** des rendez-vous virtuels ont été pris avec plusieurs acteurs de la chaîne de valeur oignon, notamment les organisations de producteurs, les transformateurs, les associations, les institutions étatiques, les partenaires techniques et financiers et les institutions financières (Voir Annexe 3 pour la liste de personnes ressources rencontrées et interviewées). Les entretiens se sont déroulés à l'aide d'un guide visant à renseigner les principales actions et contraintes des acteurs, les modèles d'affaires, les partenaires, les initiatives en cours et les opportunités de développement de la chaîne de valeur oignon. Les échanges ont aussi servi à compléter l'analyse documentaire et valider quelques informations dans les documents datés consultés, à mieux comprendre les initiatives locales et internationales en cours, à discuter des principaux goulots d'étranglement et des possibles améliorations du fonctionnement de la filière.
- **L'organisation d'un atelier national de concertation²:** lors de cet atelier réunissant les principaux acteurs de la filière oignon (y compris le secteur public et les partenaires techniques et financiers), les participants ont identifié des solutions aux nombreux goulots d'étranglement auxquels les acteurs de la chaîne de valeur oignon sont confrontés, avec des opportunités d'investissements en vue de promouvoir la durabilité de la filière.

Une limite de cette étude est de ne pas avoir pu réaliser des missions de terrain, d'une part à cause de la pandémie de COVID-19, d'autre part à cause de l'insécurité croissante dans le pays. Une autre limite de l'étude est l'incertitude sur les chiffres de la production et de la commercialisation de l'oignon, car il est ressorti clairement que les données officielles ne sont pas toujours considérées fiables par différentes parties prenantes.

1.3 Structure du rapport

La section 2 présente une cartographie de la chaîne de valeur oignon au Niger. Elle en montre les différents maillons dans les grandes lignes. La section 3 donne un aperçu des acteurs clés dans la gouvernance de cette filière. La section 4 présente des aspects socio-culturels qui déterminent comment la filière est organisée actuellement, en donnant des implications pour les investissements en général. La section 5 vise à présenter quelques opportunités pour investir dans la filière. Enfin, la section 6 présente des remarques finales et quelques réflexions concernant la suite du projet AgrInvest-SA.

²L'atelier de concertation a eu lieu à Niamey le 25 mai 2021. À l'Annexe 5 on retrouve le tableau des participants.

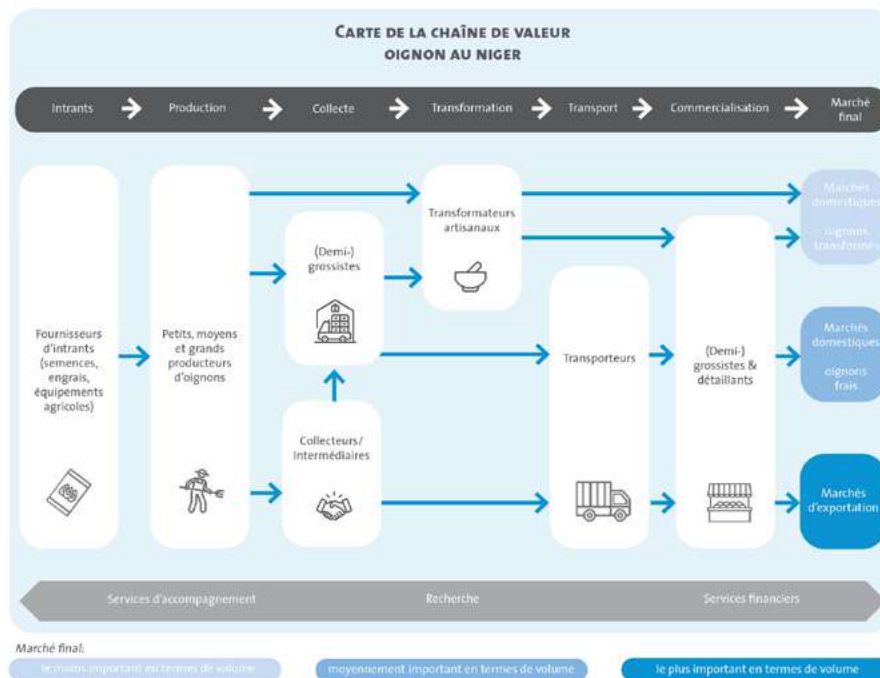
2. La chaîne de valeur oignon au Niger

Cette section décrit de façon résumée les aspects essentiels de la chaîne de valeur oignon au Niger, en se focalisant d'abord sur les débouchés et la demande, avant de traiter plus en profondeur les différents maillons de production, conservation, transformation, transport et commercialisation. À la fin de la section, les principaux goulots d'étranglement sont identifiés.

Les maillons et les acteurs clés de la chaîne de valeur oignon au Niger sont représentés de manière compacte dans la figure 1 ci-dessous. Elle présente une image simplifiée, d'autant plus que les circuits de commercialisation varient. La section 3 présentera une description des acteurs.

2.1 Débouchés de l'oignon nigérien

Figure 1: Cartographie de la chaîne de valeur oignon au Niger

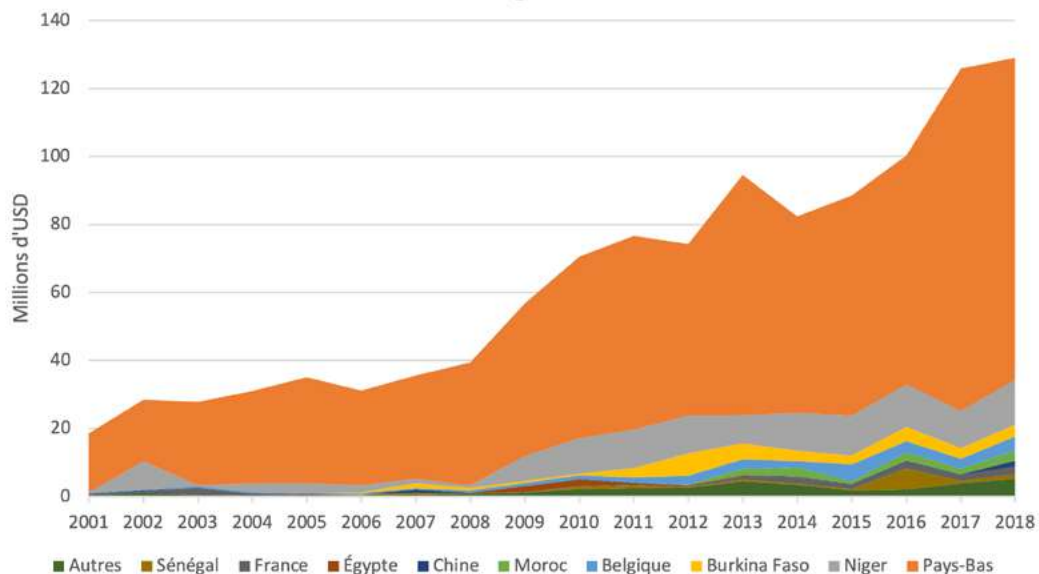


Source: Visualisation par Catarina Farinha (ECDPM).

Le Niger est le plus grand exportateur d'oignons de l'Afrique de l'Ouest: en effet la plupart des oignons nigériens sont exportés. Selon l'étude *Éplucher l'oignon* (WUR *et al.*, 2012b), entre 90 et 95 % des oignons sont exportés. Néanmoins, il est probable que le pourcentage soit en réalité moindre (voir chapitre 3.1 pour les estimations sur la consommation de l'oignon au Niger). Le Ghana est la destination la plus importante, suivi par la Côte d'Ivoire, le Bénin, et le Burkina Faso. La demande pour ce produit est élevée grâce à son goût épicé et sa qualité à la cuisson (*ibid.*). De plus, Tarchiani *et al.* (2013: 112), dans leur étude comparative entre la filière oignon au Niger et au Bénin, parlent d'une filière nigérienne avec «un avantage comparatif net au niveau de la production, avec des coûts inférieurs et un bénéfice au producteur supérieur». En 2016, selon les données de la balance des paiements, les recettes de l'exportation d'oignons (111 millions EUR) ont dépassé celles de l'exportation du bétail (94 millions EUR) (OMC, 2017).

Cependant, les exportations nigériennes dans la sous-région ouest africaine sont éclipsées par l'oignon importé de l'extérieur de la région, principalement des Pays-Bas, importations 7 à 10 fois plus élevées. Selon les données disponibles, dans la zone CEDEAO le Sénégal est le plus gros importateur d'oignon hollandais, suivi de la Côte d'Ivoire et de la Guinée, comme on peut le voir à la figure 2. En effet, ce sont surtout les pays côtiers qui importent l'oignon néerlandais. Les longues distances et les coûts de transport élevés rendent les oignons du Niger moins compétitifs dans ces marchés. Les importations proviennent également de plus en plus de la Belgique, du Maroc et de la Chine, mais elles sont de petites quantités en comparaison avec celles des Pays-Bas. Dans la sous-région, le Burkina Faso est un concurrent incontestable de l'oignon nigérien, tandis que d'autres pays comme le Sénégal restent relativement petits.

Figure 2: Importations d'oignon dans la CEDEAO



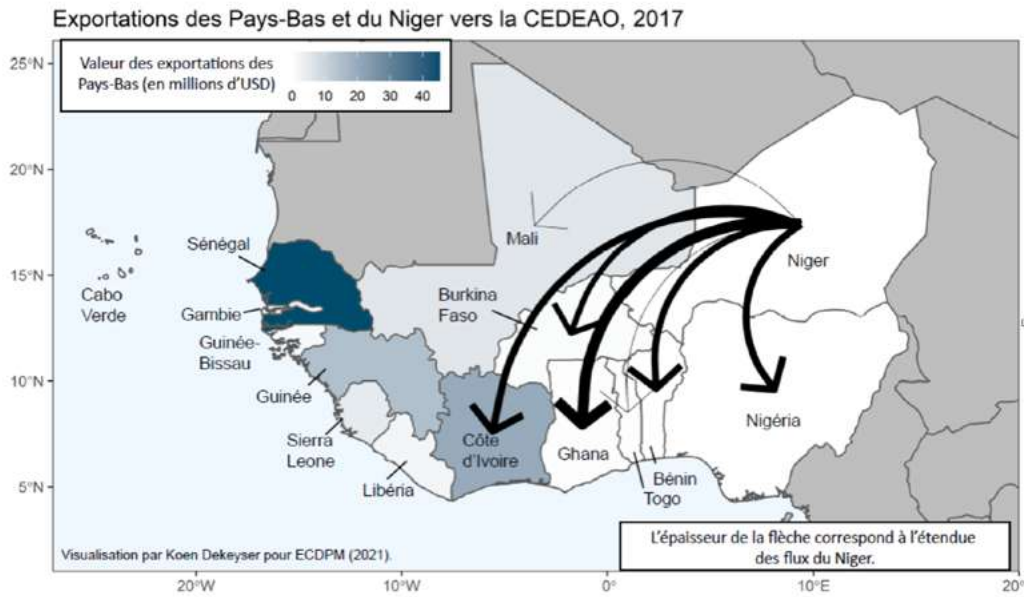
Source: Visualisation par Catarina Farinha (ECDPM).

Les oignons du Niger sont exportés vers des pays où la présence de l'oignon néerlandais n'est pas répandue, exception faite pour la Côte d'Ivoire et, dans une moindre mesure, le Mali. Cela est évident dans la figure 3 qui indique l'ampleur des importations de la CEDEAO en provenance des Pays-Bas en couleur, et du Niger (flèches noires). Il est intéressant de noter que le Nigéria est un marché majeur pour les oignons du Niger (Bolivi, 2004).

Le fait qu'ils n'apparaissent pas dans les statistiques officielles, comme montre la figure 4, semble confirmer que le niveau du commerce informel de l'oignon est assez important³. Vu le niveau informel du commerce dans la sous-région, il pourrait être pertinent de réaliser un diagnostic approfondi des circuits de commercialisation des oignons.

³Selon Ibrahim (2018), les exportations d'oignon du Niger vers le Nigéria en 2015 sont estimées à 151,3 millions de Naira, équivalents à plus de 450 millions de Francs CFA (FCFA). Cependant, selon des données officielles de l'Institut national de la statistique, les exportations vers ce pays ne représentaient que 232 440 FCFA.

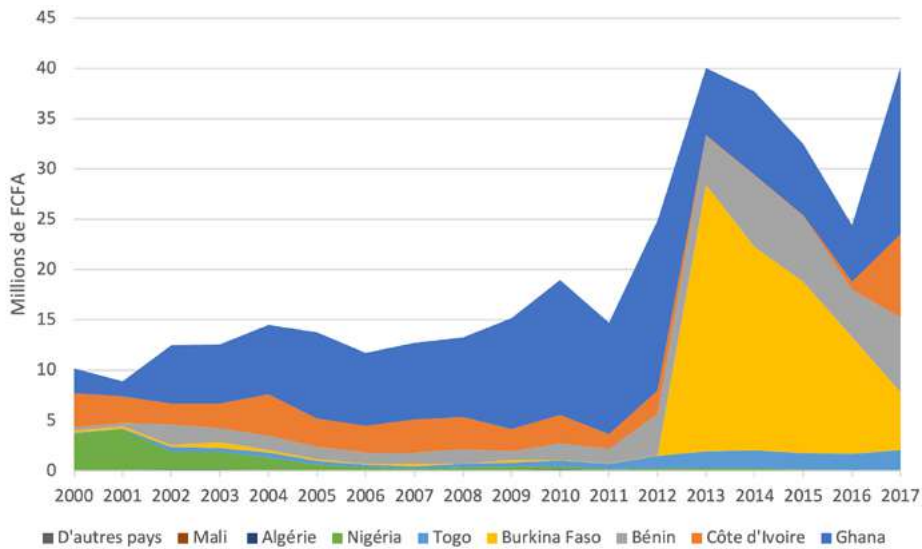
Figure 3: Exportations d'oignon des Pays-Bas et du Niger vers la CEDEAO, 2017



Source: Adaptation des auteurs à partir de l'ITC Trademap et des données de l'Institut national de la statistique du Niger.

Note: La plupart des exportations vers le Nigéria sont informelles; par contre les flux montrés vers d'autres pays n'incluent pas les flux informels.

Figure 4: Exportations d'oignons du Niger



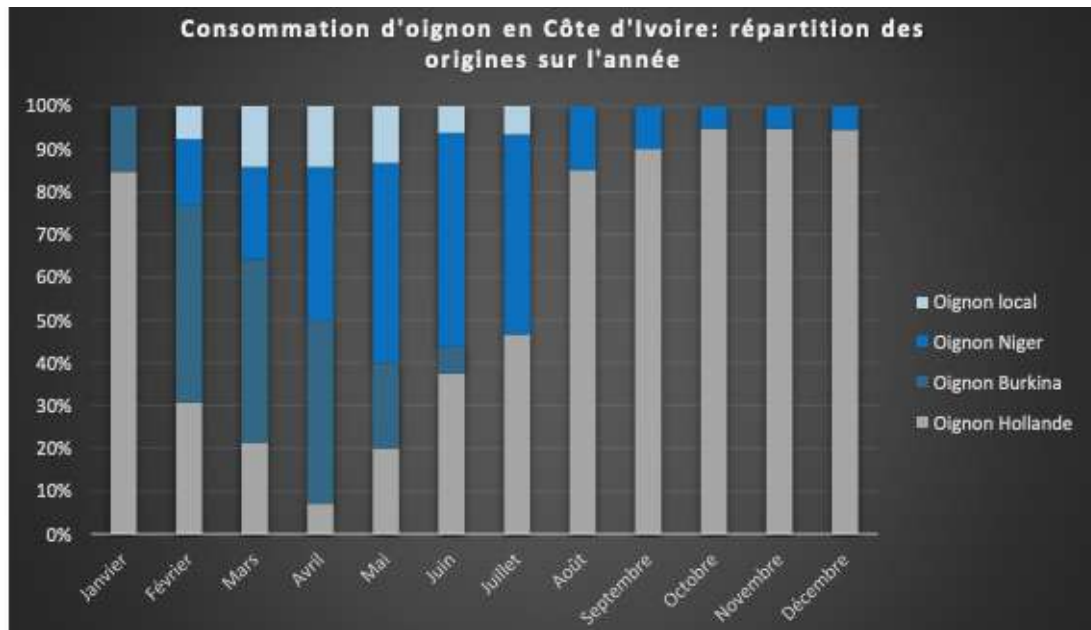
Source: Institut national de la statistique du Niger.

Pour ce qui concerne la Côte d'Ivoire, qui fut à une certaine époque (surtout entre 1994 et 2010) le marché principal pour les oignons du Niger, la situation est désormais différente⁴. En effet, une conséquence immédiate de la brève guerre civile ivoirienne de 2010-2011 a été la détérioration des itinéraires de transport des oignons vers les marchés locaux en Côte d'Ivoire. Au cours de cette période de choc, les oignons importés des Pays-Bas ont été sollicités davantage.

⁴Les oignons du Niger ont reçu un coup de pouce particulier en matière de compétitivité avec la dévaluation du FCFA en 1994 qui a rendu les oignons du Niger moins chers que les autres (David, 1996).

Comme on peut le voir à la figure 5, en effet en 2013, les oignons des Pays-Bas avaient une position dominante sur le marché ivoirien (Rongead *et al.*, 2016). Selon les entretiens réalisés avec les acteurs de la filière, la situation perdure depuis 2013. En même temps, le Burkina Faso est devenu un acheteur important d'oignons nigériens ces dernières années, précisément dans les années qui ont suivi la guerre civile en Côte d'Ivoire. Il faudrait une analyse plus en profondeur pour examiner si les oignons nigériens sont ensuite vendus sur le marché ivoirien *via* le Burkina Faso.

Figure 5: Diagnostic du marché ivoirien de l'oignon (2013)



Source: Robbiati *et al.*, 2012.

Il convient également de souligner que le marché de l'oignon en Afrique de l'Ouest commence à être saturé. De plus en plus, des pays de la sous-région investissent dans la production de l'oignon, vue sa rentabilité (du Bois d'Enghien et Yechou, 2020). Donc, par rapport à la durabilité économique, environnementale et sociale de la filière oignon, des avantages supplémentaires pourraient être obtenus en investissant dans de meilleures capacités de gestion du stock existant, à travers, entre autres, la mise en place de systèmes de stockage plus performants, plutôt qu'à augmenter la production. Cela est étroitement lié à l'utilisation de variétés de semences améliorées et à l'amélioration des techniques de production (y compris des itinéraires techniques respectueux de l'environnement et qui permettent de conserver plus longtemps l'oignon).

2.2 Production

L'histoire de la production et de la commercialisation de l'oignon remonte au passé lointain du Niger, bien avant la colonisation. C'est un produit endogène, connu depuis des siècles, dont le centre d'origine se situe en Iran (Asie). Selon le Ministère de l'agriculture et de l'élevage (MAG/EL), en 2020 la filière a produit 1,2 million de tonnes (DSA, MAG/EL, 2021). Si d'autres acteurs, tels que le Réseau national des chambres d'agriculture du Niger (RECA), l'Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon du Niger (ANFO) et la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN-Niya) pensent que ces chiffres sont surestimés, on constate qu'au fil du temps les producteurs d'oignons

nigériens ont été capables d'accroître la production. C'est notamment grâce à l'augmentation de la superficie emblavée et à l'adoption de techniques de production plus performantes.

Néanmoins, une limite de l'étude reste l'incertitude sur les chiffres de la production de l'oignon. Il serait envisageable que le gouvernement, les principales parties prenantes et les PTF impliqués joignent leurs efforts afin d'aboutir à un système fiable de suivi ponctuel des chiffres exacts de la production annuelle de l'oignon.

L'oignon est aujourd'hui le premier produit d'exportation non extractif du Niger et présente un réel potentiel de croissance en termes de recettes d'exportation et de revenus. On remarque qu'en 2017 l'exportation de l'oignon a généré près de 80 milliards de FCFA de bénéfices (BCEAO, 2019).

2.2.1 Le secteur semencier

Selon l'Institut national de la recherche agronomique (INRAN, 2021), trois variétés d'oignons sont principalement cultivées au Niger en fonction de leurs caractéristiques propres, comme indiquées dans le tableau 1.

Tableau 1: Les variétés d'oignon cultivées au Niger

Variétés	Caractéristiques
Oignon rouge	<ul style="list-style-type: none"> - Violet de Galmi: bulbes violets, plats, épais, de bonne conservation et bon rendement (30 à 54 tonnes/ha) - Rouge du Nigéria: bulbes rouges, se conservent mal, culture de fin de saison des pluies, rendement de 25 à 35 tonnes/ha.
Oignon jaune	<ul style="list-style-type: none"> - Early Texas yellow grano: bulbes jaunes, rendement de 30 à 45 tonnes/ha - Jaune de Valence: bulbe jaune, rendement de 25 à 40 tonnes /ha
Oignon blanc	<ul style="list-style-type: none"> - Blanc de Galmi: bulbes blancs, plats, rendement de 25 à 40 tonnes/ha - Blanc de Soumarana: bulbes blancs, ronds rendement de 25 à 40 tonnes/ha - Blanc de Gothèye : bulbes blancs, précoces, rendements de 20 à 30 tonnes/ha, bonne aptitude à la conservation

Source: INRAN, 2021.

De toutes ces variétés cultivées au Niger, le violet de Galmi jouit d'un avantage commercial dans les marchés locaux et sous-régionaux par son rendement, son goût épicé, ses qualités à la cuisson, sa propreté, sa consistance et son aptitude à la conservation. Aux côtés du violet de Galmi, le blanc de Gothèye est réputé, quant à lui, pour sa teneur élevée en matière sèche⁵, très adapté pour la transformation agro industrielle.

Au Niger, l'approvisionnement en semences d'oignons se fait de deux manières distinctes correspondant à deux systèmes semenciers animés chacun par des acteurs spécifiques: un secteur semencier conventionnel industrialisé⁶ et un secteur semencier paysan traditionnel (SWISSAID, 2017: 16). Le deuxième système est le plus répandu au Niger.

⁵Les oignons en général contiennent une forte teneur en eau (85 à 90 % d'eau) contre seulement 10 à 15 % de matière sèche. Plus l'oignon contient une faible teneur en eau, plus il est apte à la transformation qui consiste à le déshydrater pour n'obtenir que sa matière sèche.

⁶Voir le chapitre 3.1 pour avoir un aperçu des acteurs du secteur semencier conventionnel

Le secteur semencier paysan traditionnel est constitué par des producteurs qui sélectionnent, multiplient, échangent des variétés d'oignons depuis des générations selon des règles d'usage qu'ils définissent eux-mêmes. Dans ce sens, Assane (2006: 85) estime que les producteurs d'oignon perpétuent une longue tradition africaine qui consiste à produire soi-même les semences afin de s'assurer d'une part d'être en possession des semences souches traditionnellement cultivées, mais aussi de rester dans le secret de la qualité de leur pouvoir germinatif: celui-ci n'excède pas deux ans en général dans le cas des semences d'oignons, ce qui n'est possible que quand on les produit soi-même. D'autre part, c'est aussi le moyen le moins coûteux pour eux de se procurer des semences en quantité suffisante, et même de vendre le surplus à ceux qui viendraient à en manquer.

Ainsi, la majorité des producteurs autoproduisent les semences pour la campagne suivante et n'achètent les semences que dans le cas où il y a un haut degré de confiance envers les vendeurs (Robbiati *et al.*, 2012). Si les vendeurs de semences ne sont pas identifiés par les acheteurs, cette relation de confiance n'est pas assurée et on fera appel à un témoin. Toutefois, il existe aussi des producteurs de semences professionnels. Ces producteurs de semences d'oignon dits «producteurs reconnus» sont les producteurs issus de coopératives créées par des grands projets installés dans la durée, et qui continuent leur activité de production de semence sans grande assistance de la recherche. À côté de tous ces producteurs qui produisent les semences Violet de Galmi depuis des siècles, figurent aussi des producteurs d'autres pays (RECA, 2014b), qui produisent et commercialisent des semences d'oignon parfois de qualité douteuse, mais qui restent tout de même commercialisables compte tenu des moyens limités dont dispose la direction du contrôle et de la certification des semences logée à la DGA au MAG/EL pour assurer convenablement le contrôle sur la qualité des semences (entretiens).

Pour redynamiser ce secteur semencier et répondre aux besoins des producteurs, plusieurs actions sont entreprises aussi bien par l'État que des partenaires techniques et financiers, les faïtières et les associations de la filière. On peut retenir, entre autres (ANFO, 2021):

- Depuis 2007, suite à la conférence des Ministres de l'agriculture et de l'industrie tenue en décembre 2005 à Ouagadougou au Burkina Faso, l'ANFO a manifesté l'intérêt d'une protection de la dénomination de son produit le violet de Galmi auprès de l'Organisation Africaine de la propriété intellectuelle (OAPI). C'est ainsi qu'en 2010 l'ANFO a obtenu une protection de son oignon sous la marque collective «ANFO, Violet de Galmi»⁷. Cette protection peut contribuer 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.
- Depuis 2010, il a été institué au Ministère de l'agriculture et de l'élevage un annuaire national de disponibilité des semences améliorées au Niger. Dans cet annuaire, en 2021, sur 9,8 tonnes de semences certifiées, toutes variétés confondues, l'on ne dispose que de 579 kg de semences d'oignons certifiés G4 dans la région de Maradi, pour les multiplier en vue de couvrir un besoin annuel national estimé à 150 tonnes;
- En septembre 2014, le comité national des semences végétales et des plants a été créé et a pour mission principale d'initier et de proposer au Ministère en charge de l'agriculture, toutes les mesures à prendre en vue de favoriser le développement harmonieux du sous-secteur semencier;
- En 2017, avec l'appui du Projet de productivité agricole en Afrique de l'ouest (PPAAO), l'oignon violet de Galmi a été enregistré à l'OAPI pour le processus de l'obtention d'une indication géographique (IG). En 2019, des termes de référence ont été élaborés par l'ANFO et adressés au Ministère de

⁷<https://www.inter-reseaux.org/publication/52-53-les-semences-intrant-strategie-pour-les-agriculteurs/violet-de-galmi-apres-la-marque-lig/>

l'agriculture et de l'élevage demandant son appui pour poursuivre le processus d'obtention de l'IG de l'oignon violet de Galmi. Ainsi vue l'importance de l'oignon dans le quotidien des nigériens, le Ministère a réagi par lettre N°006ME/MAG/EL/DIRCAB/SG/DGA du 4 janvier 2018 en soumettant une requête à l'OAPI pour le financement de quatre produits nigériens retenus pour l'IG dont l'oignon violet de Galmi⁸;

- En 2019 une plate-forme semencière a été créée à Maradi sous la coordination du cadre de concertation et de dialogue (CCD) sur financement de la Coopération suisse. Elle a pour objectif de produire des semences d'oignons de qualité et leur mise sur le marché à travers les comptoirs, dont les principaux acteurs sont les producteurs semenciers de l'ANFO et de la FCMN-Niya. Pour la campagne 2020, 560 kg de semences d'oignon ont été produits par les deux structures, dont 280 kg par les producteurs membres de la FCMN-Niya et autant par les producteurs membres de l'ANFO.

À travers son programme d'accompagnement, l'OAPI a accepté d'accompagner le Niger en finançant les études pour l'élaboration des statuts du groupe IG⁹ et l'amendement du cahier de charge de l'oignon violet de Galmi. La FAO-Niger, à travers le projet financé par la Banque mondiale PASEC (Projet d'appui à l'agriculture sensible aux risques climatiques), s'est engagée à mettre en œuvre deux études en vue de l'obtention de l'IG violet de Galmi: il s'agit de l'amendement du cahier de charge de l'IG et la structuration du groupe représentatif. Il faut remarquer que le 16 janvier 2021 l'ANFO a tenu à Tahoua une assemblée générale constitutive du groupe IG violet de Galmi qui a abouti à la mise en place du groupe IG composé de cinq membres tous issus de la vallée de Maggia dont est originaire l'oignon violet de Galmi. Les 18 et 19 mars 2021 s'est tenu à Niamey un atelier national de validation du cahier de charge, du plan marketing et de l'adoption des statuts du groupe représentatif IG violet de Galmi.

Toutefois, cette question de l'IG suscite des interrogations de la part de certains acteurs de la filière. En effet, à travers des entretiens réalisés avec des techniciens du RECA, il est ressorti clairement que l'IG «oignon violet de Galmi» va garantir exclusivement l'origine géographique de l'oignon à la seule localité de Maggia-Tarka, alors que cette variété est cultivée partout au Niger. Une autre inquiétude, selon le RECA (2013: 9), réside dans la mise en place de la traçabilité (trop contraignante pour des acteurs trop nombreux), dans la nécessité de l'adhésion des opérateurs de la filière et même dans le coût. Une autre difficulté également issue des entretiens avec les techniciens du RECA, est que le Violet de Galmi est un nom de variété utilisable légalement par qui que ce soit. À ce titre, il existe un *Catalogue ouest-africain des espèces et variétés végétales* qui a été élaboré par la FAO et l'Institut du Sahel à partir des informations fournies par 17 pays membres de la CEDEAO, de l'UEMOA, et du Comité permanent inter-États de lutte contre la sécheresse dans le Sahel (CILSS). Ce catalogue présente la liste limitative des variétés ou types variétaux dont les semences peuvent être produites et commercialisées sur le territoire constitué par ces 17 pays. Sept oignons sont dans ce catalogue, dont le Blanc de Galmi, le Blanc de Soumarana et le Violet de Galmi, qualifiés de «populations sélectionnées», pour lesquels l'obteneur mentionné est l'INRAN. Ces variétés n'ont pas de certificat d'obtention végétale (COV) et sont dans le domaine public. Le Violet de Galmi est inscrit sous ce nom au catalogue national de neuf pays de la sous-région. L'inscription du Violet de Galmi signifie que les semences peuvent être produites et commercialisées sous ce nom dans la région, sans limiter cette production et commercialisation à

⁸Les trois autres produits sont le kilichi du Niger, le tchoukou du Niger et la peau de la chèvre rousse de Maradi.

⁹IG: indication géographique. Selon Inter réseau (2011: 52) l'IG oignon de Galmi permettra de lier l'oignon à son terroir, à la fois sur les spécificités des techniques culturales, du terroir et des qualités organoleptiques qui en découlent, afin de produire du Violet de Galmi avec une qualité supérieure. Ainsi, une fois l'IG validée, tout producteur de la zone géographique délimitée n'ayant pas observé les spécifications du cahier de charge ne pourra avoir le droit d'apposer le signe de l'IG sur son produit.

qui que ce soit (y compris d'autres pays). Le RECA (2013: 10) conclut en disant qu'à l'état actuel des choses, la dénomination Violet de Galmi seule n'est pas utilisable pour une IG car c'est la dénomination d'une variété au *Catalogue ouest-africain des semences*, donc cultivable et commercialisable sous ce nom dans les pays de la sous-région. Il serait possible de demander aux neuf pays disposant de cette variété d'en changer le nom, mais cela semble difficilement réalisable (le Nigéria n'est même pas dans l'OAPI). Une possibilité serait donc de trouver une autre appellation pour le produit IG.

2.2.2 Itinéraires techniques de production¹⁰

L'oignon est une plante cultivée sous irrigation, pour ses bulbes et ses feuilles. Deux campagnes de production d'oignon sont observées au Niger, notamment pendant la saison sèche fraîche et sèche chaude étalée jusqu'en saison pluvieuse, de novembre à avril et de mai à août (en expérimentation, mais difficile à réaliser), qui représente la plus grande partie de la production annuelle, 85 à 90 %, voire 95 % selon Del Degan *et al.* (PPEAP 1999: 22). Toutefois, il y a aussi une troisième période de production qui s'étale entre août et novembre¹¹ dans la Région d'Agadez, pour une production annuelle estimée entre 10 à 15 % (seulement 5 % en 1999 selon Del Degan *et al.*, 1999: 22) du total (notamment). Ces dernières années, cette production hivernale prend de plus en plus d'ampleur compte tenu des revenus substantiels qu'elle procure. Toutes ces cultures (hivernale et saison sèche froide) se font généralement dans les vallées où la nappe phréatique est suffisamment superficielle pour permettre un arrosage facile. Le cycle végétatif des cultures varie entre 120 et 160 jours, selon les variétés.

La culture débute avec la mise en pépinière en raison de 4 à 5 kg de semences/ha sur des parcelles de dimensions variables (toujours 1 m de large sur une longueur variable). Le repiquage des jeunes plants intervient 45 à 50 jours après la mise en pépinière pour une densité variable selon les régions; le plus courant est 20 cm entre les lignes, 10 cm entre les poquets. Selon une étude réalisée par l'Université de Niamey (Daouda Ousmane *et al.* 2013: 15), deux types d'irrigations sont pratiqués et se distinguent principalement par le mode d'exhaure: l'irrigation traditionnelle manuelle qui se fait à l'aide d'une puisette en calebasse de volume variable (faible proportion) et l'irrigation motorisée qui se développe progressivement pour devenir majoritaire avec l'introduction dans la culture des groupes motopompes et des pompes actionnées par l'énergie solaire.

Cette culture de l'oignon au Niger se fait sur des sols alluvionnaires assez fertiles où seule la carence en azote est observée. Pour compenser cette carence, les producteurs utilisent de la fumure minérale et de plus en plus de la fumure organique pour pouvoir conserver les oignons plus longtemps. L'utilisation de la matière organique sous forme de compost est l'une des solutions écologiques et durables les plus recommandées pour la production d'oignons au Niger. En effet, la production de l'oignon sans engrais ni pesticides chimiques permet d'obtenir un oignon de qualité bien adapté à une longue période de conservation (5-6 mois voire plus), tout en suivant aussi d'autres itinéraires techniques spécifiques. Au chapitre 2.3 on revient sur ce sujet, avec plus de détails sur comment produire des oignons de conservation.

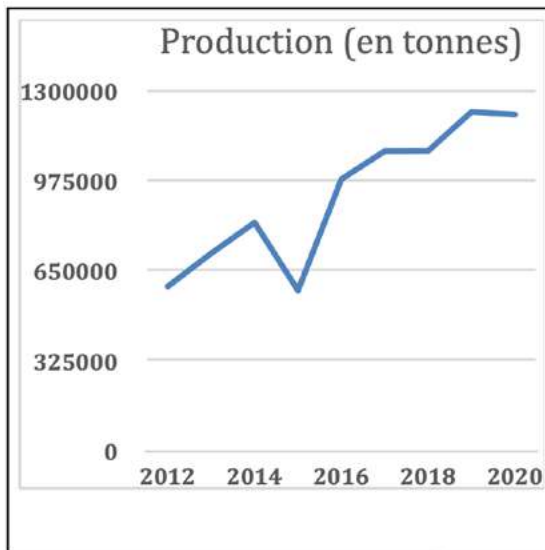
Une étude réalisée dans le cadre du projet PRODEX (Gouvernement du Niger, 2009: 13) indique les différentes proportions en termes d'utilisation des différents engrais (chimique et organique) en 2009: sur un total de 30 215 ha cultivés en oignon bulbe, 901 ha recevaient de la fumure organique seule (soit 3 %), 9 347 ha recevaient de la fumure chimique seule (soit 31 %), 19 663 ha recevaient les deux (soit 65 %), et 304 ha pas du tout (soit 1 %). Le type d'engrais minéral utilisé est l'azote (N) au profit du NPK.

¹⁰Pour une analyse de la distribution d'engrais et équipements agricoles voir la section 3

¹¹Données rapportées par l'INRAN et WUR, SNV, FCMN-Niya et Agri-Bilan (WUR *et al.* 2012a: 4)

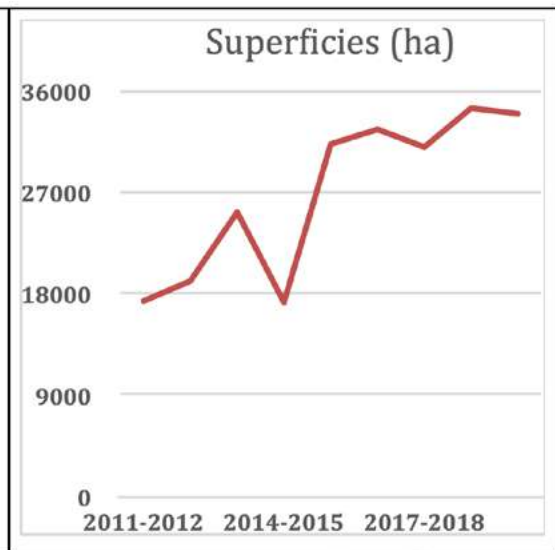
Une étude réalisée par l'Université Abdou Moumouni de Niamey (UAM) (Daouda Ousmane *et al.* 2013: 19) montre que les quantités d'engrais distribuées par unité de surface augmentent chez les petits producteurs qui exploitent moins de 0,1 ha, et diminuent très lentement pour les exploitants des superficies de 1 ha. Ainsi, pour les exploitants de superficies comprises entre 0,3 et 0,8 hectare, la dose d'apport d'azote est stable entre 160 et 200 kg N/ ha; les petits exploitants de superficies inférieures à 0,2 hectare, où les doses d'apport semblent moins bien maîtrisées, avec des apports pouvant atteindre 460 kg N/ha achetés par *tia* de 2,5kg. La tendance au gaspillage est alors plus élevée que chez les grands exploitants qui l'achètent par sac de 50 kg.

Figure 6: Évolution de la production d'oignon (en tonnes)



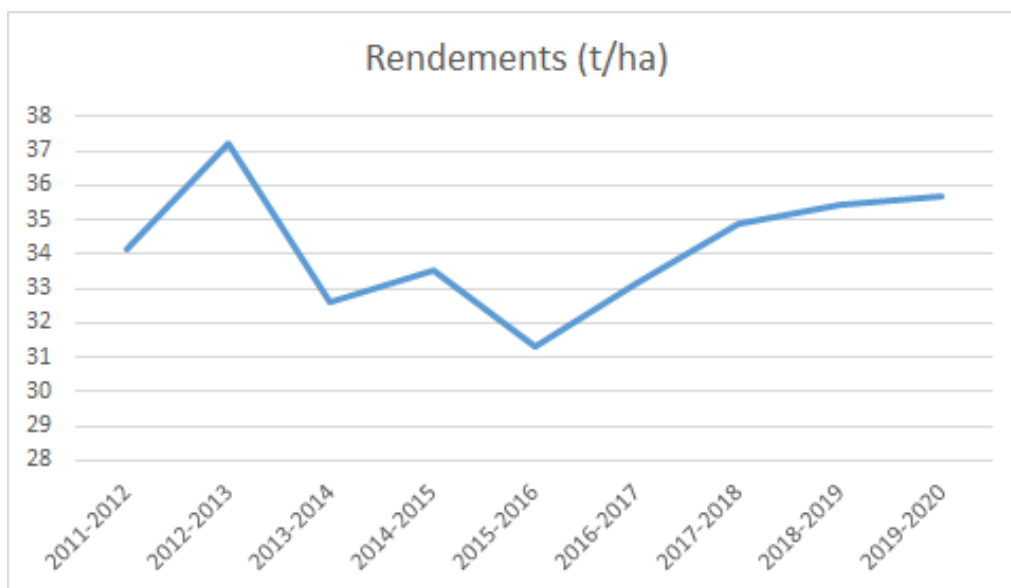
Source: Ministère de l'agriculture, Direction de statistiques agricoles, 2021.

Figure 7: Évolution des superficies (en ha)



Source: Ministère de l'agriculture, Direction de statistiques agricoles, 2021.

Figure 8: Évolution des rendements (en tonnes/ha)



Source: Ministère de l'agriculture, Direction de statistiques agricoles, 2021.

Au bout de 120 à 160 jours d'entretien, les oignons sont récoltés et décolletés (collet découpé) sur place (INRAN, 2012: 4) avant maturité complète (feuilles encore vertes). Les feuilles sont normalement récupérées pour la transformation en condiment de base traditionnel, appelé gabou (voir chapitre 2.3). Les bulbes par contre sont souvent laissés en tas quelques jours, afin de se ressuyer, puis stockés.

2.1.3 Évolution de la production d'oignon au Niger

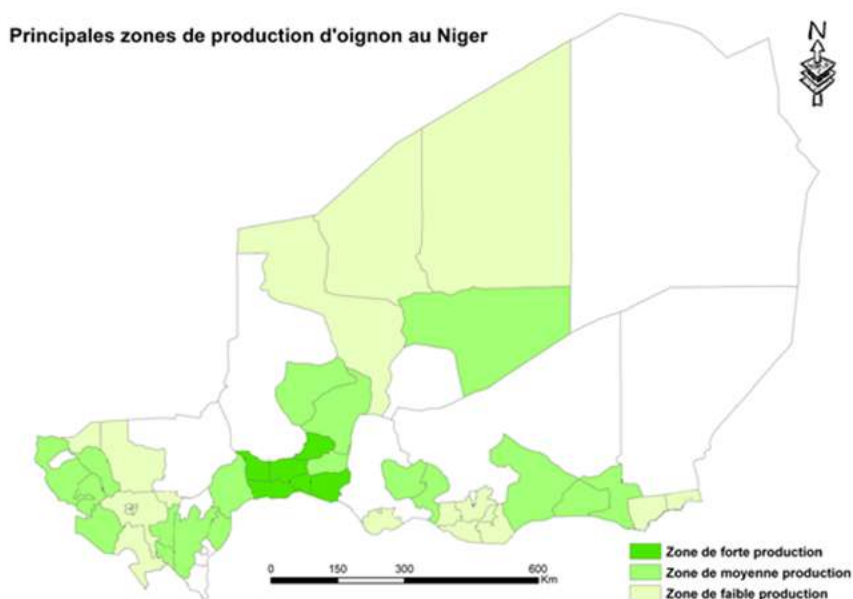
La production d'oignon au Niger, selon les données de la DSA du MAG/EL (2021) a fortement augmenté entre la campagne agricole de 2012 et 2020, tout comme la superficie mise en valeur. En effet, on passe d'une production nationale de 592 000 tonnes au cours de la campagne agricole 2011-2012 (sur une superficie de 17 mille ha) à 1,2 millions de tonnes au cours de la campagne agricole 2019-2020 (sur une superficie de 34 mille ha). Les Figures 6, 7 et 8 nous montrent graphiquement ces tendances générales de la production, des superficies et des rendements pour la période allant de 2011 à 2020.

En analysant de plus près ces trois figures, on constate que quatre périodes majeures se dégagent:

1. De 2011 à 2014: période caractérisée par une bonne production et un bon rendement, avec le record du rendement moyen jamais égalé obtenu en 2012-2013 (37,23 tonnes/ha);
2. La campagne 2014-2015, quant à elle, est caractérisée par une mauvaise production et un mauvais rendement. Au cours de cette période, il a été observé une diminution des superficies emblavées pour la production d'oignon qui passe de 25 232 ha en 2013-2014 à 17 228 ha en 2014-2015, soit une régression de 32 % des superficies emblavées. Les raisons principales s'expliquent par les inondations dans les régions de Diffa, Tahoua et Agadez pendant cette période. Cela a eu un effet direct sur la production qui passe de 823 046 tonnes en 2013-2014 à 578 087 tonnes soit une diminution de 30 % de la production;
3. De 2015 à 2017: reprise de la production avec toutefois de faibles rendements obtenus;
4. Depuis 2017: on observe une reprise de la production avec un bon rendement.

Comme déjà mentionné, il faut toutefois remarquer que pendant l'atelier de présentation des résultats de la présente étude, organisé par le bureau de la FAO à Niamey le 25 mai 2021, le RECA, l'ANFO et la

Figure 9: Carte des zones de production d'oignon au Niger



Source: FAO, 2021

FCMN-Niya ont tenu à préciser qu'à leur avis ces chiffres du MAG/EL sont surestimés, et que la réelle production annuelle d'oignon au Niger est largement moindre. En effet, le rendement moyen obtenu

Tableau 2: Répartition de la production 2020 d'oignon suivant les régions

Régions	Superficies emblavées (ha)	Productions totales (tonnes)	Rendement (tonnes/ha)	% de la contribution des régions
Agadez	1 692,69	58 411,02	34,51	4,83
Diffa	1 101,42	22 600,29	20,52	1,86
Dosso	2 952,5	97 464,23	33,01	8,05
Maradi	1 246,34	40 552,14	32,53	3,34
Niamey	1 153,94	28 164,31	24,40	2,32
Tahoua	20 724,19	788 206,02	38,03	65,01
Tillabéri	2 868,69	101 693,79	35,45	8,39
Zinder	2 226,65	75 187,59	33,76	6,20
TOTAL	33 966,42	1 212 279,39	35,69	100

Source: Direction de la statistique agricole (MAG/EL), 2021.

par les producteurs de l'ANFO et de la FCMN-Niya ne semble pas dépasser les 20 à 25 tonnes à l'ha.

2.2.4 Zones de production

L'oignon est cultivé dans toutes les régions du Niger avec des superficies et des productions variables d'une région à une autre, comme nous le montre la figure 9. En analysant la figure, on constate qu'il s'agit plus précisément des vallées de la Maggia, et de la Tarka et les plateaux de l'Ader Doutchi (Tahoua), les vallées de Goulbi (Maradi), les vallées de l'Air (Agadez), la vallée de la Komadougou (Diffa), les Dallols Maouri et Bosso (Dosso), la Koroma (Zinder), la vallée du fleuve et ses affluents (Tillabéri et Dosso).

Toutefois, c'est la région de Tahoua, située au centre sud du pays, qui produit plus de 65 % de la production nationale (MAG/EL, 2021) comme indiqué dans le tableau 2.

Le tableau 2 montre les quantités d'oignons produites dans les huit régions du pays en 2020. Il fournit en outre les superficies emblavées pour la production d'oignons et les rendements obtenus. En analysant le tableau, on se rend compte que:

- En termes de superficies dédiées à la production d'oignon, la région de Tahoua est en tête avec 20 724 ha, suivie de Dosso (2 952 ha), Tillabéri (2 868 ha) et Zinder (2 226 ha). Les autres régions (Agadez, Niamey et Diffa) ont des superficies relativement faibles avec respectivement 1 692 ha, 1 153 ha et 1 101 ha de superficie totale dédiée à la production d'oignon.
- Les quantités produites d'oignon bulbe voient toujours la région de Tahoua en tête avec 788 206 tonnes, suivie de celle de Tillabéri avec 101 693 tonnes.
- Quant aux rendements, selon les données du MAG/EL c'est toujours la région de Tahoua qui prime avec 38 tonnes/ha, suivie de celle de Tillabéri (35 tonnes/ha) et celle d'Agadez (34 tonnes/

ha), avec une moyenne nationale de 35,69 tonnes/ha. Hormis les régions de Diffa (20,52 tonnes/ha) et celle de Niamey (24,40 tonnes/ha), toutes les autres régions produisent de l'oignon avec un rendement de plus de 30 tonnes/ha. Ce qui est très appréciable pour des rendements compris entre 25 à 40 tonnes/ha produits en conditions optimales fournies par les fabricants.

Les différences interrégionales observées, qu'elles soient au niveau des superficies emblavées, des quantités produites ainsi que des rendements obtenus, s'expliquent par:

- La présence de potentialités agro-écologiques plus favorables à la production de l'oignon: c'est le cas des régions de Tahoua (avec la présence des vallées de la Maggia et celle de la Tarka), de Tillabéri (présence du fleuve et du Dallol Bossol); de Dosso (avec aussi la présence du fleuve Niger et du Dallol Maouri; de Zinder avec la présence de la Korama, etc.)
- L'héritage socioculturel: la production d'oignon a été pendant longtemps, bien avant la colonisation, l'œuvre des populations de l'Ader et de l'Aïr.
- La maîtrise des techniques culturales, née de l'expérience de la région de Tahoua et l'utilisation de ses semences à haut rendement (utilisation du violet de Galmi ayant le rendement le plus élevé) a favorisé le niveau actuel de production d'oignons dans les régions de Maradi, Zinder, Tahoua et Tillabéri;
- Les investissements accrus dans le maillon par les producteurs eux-mêmes: vue la rentabilité de la production d'oignon, les producteurs s'engagent de plus en plus à investir dans l'achat de moyens de productions (terre, matériels: motopompes, réalisation de puits-puisards, forages, emblavage de plus de superficies, acquisition de kits panneaux solaires dans les régions de Tahoua, Agadez, Dosso), tandis que dans certaines contrées du pays (Tillabéri, Diffa) l'insécurité ne permet pas d'exploiter toutes les potentialités. Les conflits armés dans les zones de production, comme c'est le cas dans les régions de Diffa, de Tillabéri et de Tahoua dans une petite proportion, ne sont pas de nature à permettre une bonne production quand les structures chargées d'encadrer les producteurs sont pour la plupart interdites d'accès à ces zones.
- La spécialisation des régions en matière de production horticole qui positionne la région de Tahoua sur la production d'oignons, celle de Diffa sur la production de poivron...
- L'accès à la terre reste un défi majeur qui limite la production pour les femmes et les jeunes, mais aussi bien pour une franche proportion de la population de toutes les régions.

La région de Tahoua

La région de Tahoua présente la particularité d'être la plus importante en termes de production d'oignons pour deux raisons principales: l'accès à l'eau et la nature du sol. En effet, selon Assane (2006: 75-76) il y a deux grands pôles de production qui s'étendent sur quatre vallées prises deux à deux. L'un est situé dans les vallées de Keita et de Badaguichiri, (occupant 20 % des superficies d'oignon), l'autre est situé dans les parties sud des vallées de la Maggia et de la Tarka. Ces deux vallées occupent plus de 70 % des superficies d'oignons cultivées dans la région de Tahoua. Cet espace de culture, qui s'étend sur les quatre vallées, est plus connu sous le nom du complexe Ader-Doutchi-Magia (ADM), associé à la basse vallée de la Tarka.

Le relief de la région de Tahoua est constitué d'une succession de plateaux et de vallées, entaillé

d'innombrables cours d'eau intermittents ou *Kori* pendant la saison des pluies. Ces *Kori* drainent les eaux de ruissellement des plateaux vers les vallées et ce, dans un plan nord-sud. C'est ainsi que les lits des vallées de la Maggia et de la Tarka collectent les eaux de ruissellement provenant des plateaux situés au nord, avec un phénomène de déportation de fines particules d'argile et de limon des plateaux vers les vallées qui a permis un enrichissement en dépôts alluviaux des bassins de production du violet de Galmi (Assane, 2012).

Les sols des vallées sont donc, en général, reconnus fertiles et sont plus adaptés à la culture d'oignons que les sols dunaires, ce qui explique la longueur d'avance prise par la région de Tahoua sur les autres régions en termes de production d'oignons. Comme on peut le voir au tableau 2, sur environ 40 000 ha de terres cultivées pour la production d'oignons en 2020, près de 21 000 ha sont mis en valeur par la seule région de Tahoua, soit 65 % du total.

2.3 Conservation et stockage

La conservation de l'oignon dépend de différents facteurs. En effet, pour avoir des **oignons de conservation** qui puissent durer plus longtemps, il est tout d'abord important d'avoir des semences de qualité, mais il est aussi fondamental de suivre des itinéraires techniques bien déterminés. Le stockage dans des lieux à l'abri de la pluie et de l'humidité est aussi un facteur important.

En résumant les conseils techniques issus de différents documents disponibles sur ce sujet (WUR *et al.*, 2012d et 2012e; Oei, 2010; Housseini, 2012; PRODEX, 2012; CISV, 2015), et selon les entretiens réalisés avec les responsables de l'ANFO et de la FCMN-Niya en particulier, on retient que pour bien conserver les oignons il faudrait:

- 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 par contre aide 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.

Photo 1: *Rudus* traditionnels



©FAO/Matteo Cortese

Par rapport à la phase de stockage de l'oignon (WUR *et al.*, 2012e: 3), on retient qu'il faudrait:

- choisir un entrepôt frais, sec et bien aéré;
- si possible, traiter l'entrepôt avec un fongicide pour lutter contre les maladies fongiques;
- pour les entrepôts traditionnels (*rudu*): la hauteur d'un tas ne doit pas dépasser 30 cm afin de faciliter les travaux de tri;
- pour les entrepôts de type moderne, l'épaisseur d'une claie ne doit pas dépasser 15 cm;
- commencer la mise en entrepôt quand les températures sont encore basses donc tôt le matin ou tard le soir;
- après tri initial, poursuivre un tri régulier en moyenne tous les 10 jours.

Pour ce qui concerne les entrepôts de stockage, l'oignon au Niger est stocké traditionnellement dans des cases en paille appelées *rudu*, qui ont une capacité de 2 à 3,5 tonnes d'oignons. Toutefois, les *rudu* peuvent amener à des taux de perte importants, de 30 % à plus (WUR *et al.*, 2012e; RECA, 2014a; CISV, 2014a), si un contrôle régulier de l'état du stock n'est pas réalisé ou si leur état est dégradé. L'idéal en effet serait que tous les deux à trois ans le *rudu* soit renouvelé avec de la nouvelle paille, pour éviter que l'eau de pluie ne rentre à l'intérieur. Le coût moyen d'un *rudu* varie entre 50 000 et 75 000 FCFA selon la disponibilité de matériel (RECA, 2014a): il n'est pas évident pour les exploitations familiales d'arriver à épargner cette somme tous les deux ans.

Entre 2004 et 2005 le projet BIT/RESEDA (Réseau pour le développement de l'artisanat) a conçu un type de magasin, dit de type **RESEDA** (RECA, 2014a), pour améliorer le système de stockage dans les *rudu*. À l'origine, il était construit tout en terre (briques en banco), puis l'utilisation du bois a été introduite pour le toit: le neem et l'eucalyptus se sont révélés moins résistants que le rônier, en revanche plus cher. Le magasin a été conçu avec des ouvertures pour bien aérer le stock d'oignon. La température à l'intérieur est sensiblement plus basse que dans des magasins en dur. Le coût est aussi intéressant, estimé entre 1 200 000 et 1 500 000 FCFA pour un magasin d'environ 12 tonnes, selon les informations collectées auprès des membres de l'ANFO et de la FCMN-Niya.

Photo 2: Deux magasins RESEDA (à gauche magasin en banco; à droite magasin en banco avec crépissage en ciment, RESEDA amélioré)



©FAO/Matteo Cortese

Cependant, au fil des années la gestion communautaire de ce type d'infrastructure s'est révélée problématique en termes de conservation et de maintien de l'infrastructure elle-même, notamment le toit, à cause des termites. Le dynamisme du groupement qui gère le stock reste l'aspect le plus critique. Il faut aussi remarquer que l'étude du RECA de 2014 a trouvé que le nombre estimé de magasins RESEDA construits ou financés par différents PTF dans la période 2013-2014 dans le pays était sensiblement inférieur à ce qui était annoncé: à titre d'exemple une cinquantaine de magasins RESEDA a été identifiée dans la région de Tahoua, alors qu'il en était prévu plus de 200. L'étude a aussi

Photo 3: Intérieur du magasin RESEDA de Djoga (Torodi), géré par le groupement Cernafa



©FAO/Matteo Cortese

Photo 4: Magasin PRODEX (dit rudu amélioré)



©FAO/Matteo Cortese

montré que la moitié des anciens magasins RESEDA construits avant 2013 visités, se sont effondrés ou ont disparu, et que seulement 25 % de ces magasins étaient utilisés. L'étude RECA conclut que le système des magasins RESEDA n'a pas eu un impact significatif sur la filière oignon au Niger. Cet argument a été confirmé par plusieurs producteurs ou productrices rencontrés sur le terrain par la CISV au moment de l'étude de faisabilité réalisée entre 2013 et 2014 (CISV, 2014).

Le Projet de développement des exportations et des marchés agro-sylvo-pastoraux (PRODEX), financé par la Banque mondiale entre 2009 et 2014, avait introduit une amélioration, grâce à un revêtement externe en ciment, nommé magasin type **RESEDA amélioré**. Selon l'ANFO, les coûts de ce type de magasin augmentent sensiblement par rapport à la version originale. La durabilité du ciment posé sur le banco est également mise en doute par plusieurs producteurs ou productrices (CISV, 2014).

Il est à signaler aussi que l'initiative PRODEX avait conçu un prototype de conservation de l'oignon individuel après un voyage d'étude au Burkina Faso, dénommé **rudu amélioré**. Il s'agit d'un abri individuel en structure métallique, recouvert par du seko en paille, qui peut contenir entre 3 et 5 tonnes d'oignons. Le PRODEX a subventionné ce type d'abris, notamment dans la Région de Tahoua, avec de surcroît l'idée d'expérimenter le crédit stockage oignon¹² via une approche individuelle. Toutefois, probablement à cause du coût assez élevé (environ 1 million FCFA), ce système ne semble pas avoir eu l'évolution espérée par ses concepteurs.

D'une façon générale, une pratique commune au Niger est de stocker l'oignon dans des magasins en dur avec toit en tôle, comme le font certaines unions de producteurs et certains commerçants. Cependant, selon les parties prenantes interviewées, ce système de stockage ne paraît pas être adapté à une conservation durable de l'oignon. Dans certains cas, il peut y avoir des systèmes d'aération ou refroidissement à l'intérieur, mais le coût d'investissement augmente considérablement, surtout si on veut stocker des grosses quantités dans des grands magasins. Il faut noter que des expériences dans ce sens, avec des investissements importants, comme celles de l'entrepreneur Wankoye, ont échoué (CISV, 2015).

En dernier lieu nous signalons le magasin en dur de stockage d'oignon conçu par l'ONG Catholique Relief Services (CRS) en 2011 dans le cadre du projet PADEF-SOG (financé par USAID), mis en œuvre par la **FCMN-Niya**. Ce magasin présente un toit en paille (double couche) attaché à une structure métallique qui s'appuie sur des murs en dur, avec plusieurs ouvertures pour favoriser la circulation de l'air. Comme pour le magasin RESEDA, la température à l'intérieur est sensiblement plus basse que dans des magasins traditionnels avec toit en tôle. Le coût est estimé entre 6 000 000 et 7 500 000 FCFA, pour une capacité de stockage d'au moins 30 tonnes. La FCMN-Niya a expérimenté ce type de magasin à partir de 2011 dans plusieurs localités, avec des taux de perte assez faibles et sans aucun souci par rapport au maintien de l'infrastructure. Selon la FCMN-Niya et l'ANFO, jusque-là les toits en pailles de ce type de magasin n'ont pas encore été substitués (après 10 ans dans certaines cas).

On remarque que dans le cadre d'un projet pilote financé par la Coopération suisse avec l'ANFO (appuyé par l'ONG italienne CISV et le RECA) ce type de magasin a été retenu pour l'expérimentation du *warrantage* avec l'oignon auprès du groupement Cernafa de Djoga (Torodi), construit début 2015. Selon le rapport final CISV (2015), le taux de perte au cours de la campagne de conservation 2015 (environ 6 mois) dans ce magasin a été seulement de 2,45 %. Par la suite l'ANFO, avec l'appui de la CISV, du

¹²Il s'agit d'un crédit donné au moment de la récolte pour éviter de la brader à bas prix, et qui permet de différer la vente de l'oignon à un moment où les prix sont plus intéressants.

RECA et d'autres partenaires, a pu expérimenter aussi dans d'autres localités plusieurs opérations de crédit stockage en utilisant ce type de magasin et en obtenant toujours des taux de pertes inférieur à 5 % sur une période de 4 à 6 mois (ANFO, 2021). Dans le cadre du programme NIG/25, LuxDev a aussi financé 11 magasins de ce genre en 2020 dans la Région de Dosso, pour favoriser le stockage de l'oignon. Selon l'ANFO, les magasins FCMN-Niya répartis au Niger sont au nombre de 23 actuellement. À la section 5 on analyse plus en détail le potentiel de ce type d'infrastructure avec des stocks d'oignon de conservation.

Photo 5: Magasin type FCMN-Niya (externe)



Source: ©FAO/Matteo Cortese

Photo 6: Magasin type FCMN-Niya (intérieur)



Source: ©FAO/Matteo Cortese

Le tableau 3 résume les caractéristiques principales de ces cinq types d'infrastructures de stockage de l'oignon au Niger.

Tableau 3: Principales infrastructures de stockage d'oignons au Niger

Type de magasin	Quantité stockable	Coût	Avantages	Inconvénients
Rudu	2 à 3,5 tonnes	Entre 50 000 et 75 000 FCFA	Coût réduit, bonne conservation (selon l'état du <i>rudu</i>)	Nécessité de changer la paille tous les 2 ans pour éviter les infiltrations d'eau; taux de perte jusqu'à 30 % sur 3 mois (WUR <i>et al.</i> 2012c) impossible de sécuriser avec une clé; paille peut prendre feu
Rudu amélioré (PRODEX)	3 à 5 tonnes	Environ 1 000 000 FCFA	Bonne conservation, structure métallique avec fermeture à clé	Coût important; nécessité de changer la paille tous les 2 ans; paille peut prendre feu
RESEDA	Environ 12 tonnes	Entre 1 200 000 et 1 500 000 FCFA	Bonne conservation (taux de perte jusqu'à 15 % sur les 3 mois, WUR <i>et al.</i> 2012c), murs en banco avec fermeture à clé	Gestion communautaire problématique pour le maintien, notamment le toit
RESEDA amélioré (PRODEX)	Environ 12 tonnes	Jusqu'à 2 000 000 FCFA	Bonne conservation, murs en banco avec crépissage en ciment augmente la résistance de la structure, fermeture à clé	Gestion communautaire problématique pour le maintien, notamment le toit; température de conservation et coût moins intéressants par rapport au RESEDA classique
Type FCMN-Niya	Environ 30 tonnes	Entre 6 000 000 et 7 500 000 FCFA	Très bonne conservation jusqu'à 6 mois avec des taux de perte inférieurs à 5 % (CISV 2015, ANFO 2021), murs en dur, fermeture à clé, rapport qualité/prix/quantité stock optimal	Coût élevé; toit en paille qui peut prendre feu
En dur avec toit en tôle	Selon la dimension du magasin (de 20 à 1 000 tonnes)	Selon la dimension du magasin et éventuels équipements de refroidissement et/ou déshumidification	Élasticité de la capacité de stockage, coûts réduit par rapport au magasin type FCMN-Niya	Conservation sensiblement moins adaptée par rapport aux autres infrastructures; coût important

Source: Élaboré par les auteurs.

2.4 Transformation

La transformation de l'oignon a un double avantage: d'une part elle permet de pallier à la pénurie d'oignon 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.

Les bulbes d'oignons contiennent généralement 10 à 12 % de matière sèche. Les bons oignons destinés à la transformation nécessitent quant à eux, une teneur en matière sèche beaucoup plus élevée (entre 17 et 20 %). Il s'agit généralement d'oignons à chair blanche notamment le blanc de Gothèye, de Galmi et de Soumarana. On retient deux types de transformation de l'oignon au Niger: la transformation artisanale et la semi-industrielle.

La transformation artisanale

Elle est pratiquée généralement par les femmes, une moindre partie de la production d'oignon (notamment la variété blanc de Gothèye, très rentable pour le traitement de la poudre d'oignon avec des taux de perte après récolte inférieurs à 1 % selon [USAID, 2019](#)) étant transformée en *gabou*. Les différents types de *gabou*, *gabou farou-farou*, *gaboubi* (ONG Geres, 2004) sont obtenus soit par concassage et séchage des bulbes (pour l'obtention du *gabou koirey* et *gabizé*), soit par découpe de la hampe florale (pour obtenir du *gabou farou-farou*) ou bien par pilage et séchage des feuilles (obtention de *gaboubi*). Selon l'ANFO le *gabou* est un produit qui a de l'avenir et qui pourrait être aussi *warrantable* (c'est-à-dire mis en garantie à travers le nantissement d'un stock pour prendre un crédit).

Il existe aussi un nombre limité d'entreprises qui transforment l'oignon professionnellement pour l'exportation. Par exemple, il existe à Niamey un consortium d'entreprises et de groupements féminins (SAFI, SOTRACO, TRANSCO, Hada Zumunci, Mariétou et fils) qui transforme de manière artisanale l'oignon en différents produits (lanière, différentes poudres, purée). Ces entreprises bénéficient de l'appui en formation de la part de structures telles que la FCMN-Niya et l'ANIPEX (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 exprimées¹³. 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 transformation semi industrielle

La transformation industrielle de l'oignon n'existe pas encore au Niger. Selon les entretiens réalisés, entre 2013 et 2015, 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'oignon par SOTRACO, dont une partie devaient être destinées à Nestlé, et une autre à la production de plats locaux à base de farine d'oignon (un mélange d'oignons et d'autres produits locaux tels que le sel de Gaya et le soubala) (RVO, 2019)¹⁴.

¹³Il a aussi été mentionné que SOTRACO, un des partenaires dans le consortium, est en train de négocier un prêt au niveau de la BAGRI.

¹⁴Selon 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 compagnie Tays Foods de Sokoto au Nigéria afin de garantir l'approvisionnement dans la durée de l'usine de production de farine d'oignon qui sera installée avant fin 2019 à Madaoua au Niger.»

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 conditions¹⁵ n'étaient pas réunies, et elle a donc abandonné l'idée entrepreneuriale.

2.5 Transport

Selon PRODEX (2009: 60), le transport de l'oignon sur le marché intérieur et extérieur du Niger est organisé comme suit: 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 6 à 7 % (Prodex, 2009: 60). Loin d'être dominée par les transporteurs nationaux, une grande partie de la flotte de transport provient des pays de destination, dont la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigéria, le Togo, le Bénin, le Burkina Faso mais aussi le Mali. La difficulté d'accès aux camions est notée depuis longtemps (Gouvernement du Niger, 2009).

Le parc de camions n'est pas bien adapté au transport des oignons compte tenu du manque de ventilation à l'intérieur et de l'état délabré des véhicules (Robbiati *et al.*, 2012). Très souvent, ces camions transportent des oignons dans un sens tout en transportant d'autres produits sur le chemin du retour. C'est aussi un moyen de rationaliser les coûts et de répartir les risques pour les commerçants (*ibid.*).

Toutefois, en février 2021, a eu lieu le lancement du projet de construction d'un chemin de fer Kano-Katsina-Jibiya-Maradi. Étant donné les forts liens commerciaux, ainsi que culturels entre le Nigéria et le Niger, ce projet paraît très intéressant en principe¹⁶. Il s'agit d'un effort du gouvernement du Nigéria pour promouvoir le secteur du transport, qui profiterait aussi au Niger. Le chemin de fer permettrait plus de choix pour les commerçants, qui dépendent du transport routier actuellement, pour transporter les oignons. En plus, cela soulagerait une partie de la pression du transport routier qui a conduit à des routes délabrées¹⁷. Il serait également plus facile, avec le chemin de fer, d'éviter des cambriolages, ainsi que les postes de contrôles nombreux qui augmentent les coûts de transport (800 000 FCFA/camion/trajet, PRODEX 2009: 60), et donc le prix final de l'oignon.

2.6 Commercialisation

La commercialisation inclut plusieurs acteurs avec le commerce en gros et au détail. Les fournisseurs grossistes (voir section 3) 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

¹⁵Nestlé envisageait que l'usine de transformation de l'oignon en lanières soient achetée et mise en place par un acteur privé nigérien, mais cette option n'a pas trouvé de preneur.

¹⁶Voir <https://www.thisdaylive.com/index.php/2021/02/11/ops-backs-buhari-on-gains-of-nigeria-niger-rail-link/>

¹⁷Voir https://www.theafricareport.com/83687/nigeria-increased-railway-lines-will-decrease-road-congestion-and-help-trade/?utm_source=newsletter_tar_daily&utm_campaign=newsletter_tar_daily_29_04_2021&utm_medium=email&utm_content=top_stories_article_3

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 (voir section 4).

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.¹⁸ Selon ce système, un acheteur intéressé, soit nigérien soit étranger, doit d'abord payer «bon d'enlèvement» (à un coût de 14 000 FCFA¹⁹) 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'oignon 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.²⁰ 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.

Évolution des prix de l'oignon

Les **prix de l'oignon** au Niger changent d'une année à l'autre. Néanmoins, il faut remarquer que, comme le montre la figure 10, les prix de l'oignon dans les principaux marchés du pays (SIMA, 2020) entre 2011 et 2020 ont systématiquement (en moyenne) baissé lors de la récolte d'avril/mai et fortement augmenté lors de la période de semis entre novembre et décembre. Selon les années, les prix peuvent facilement doubler ou tripler.

L'analyse de la figure 10 montre deux périodes fondamentales:

- une première période allant de décembre/janvier à mai correspondant à une chute des prix de l'oignon (le prix les plus bas sont enregistrés au mois de mai);
- une deuxième période allant de juin à novembre caractérisée par une hausse progressive des prix pour atteindre le point le plus haut en novembre.

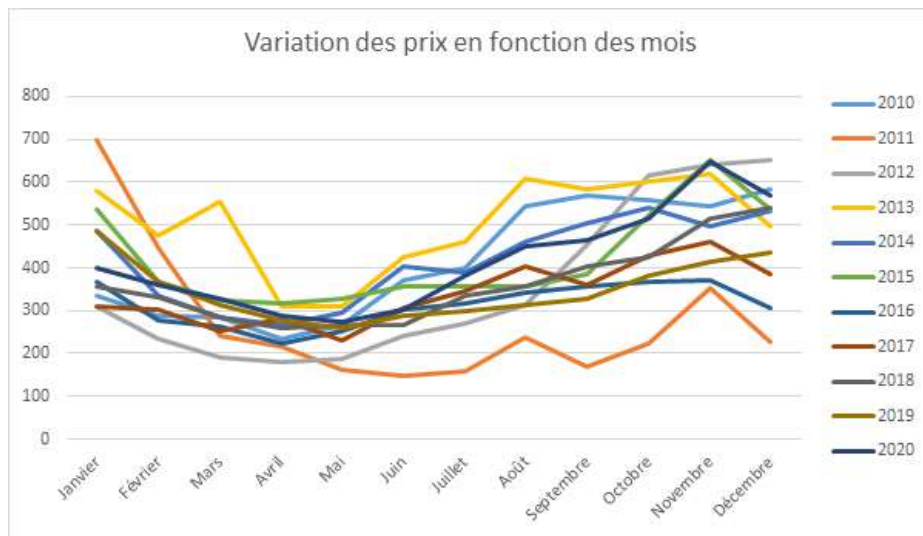
¹⁸ Voir <https://www.studiokalangou.org/index.php/dialogues/14075-production-et-commercialisation-oignon-niger-defis-et-perspectives>

¹⁹ Le coût total de prestation de services du comptoir est 14 000 FCFA, dont 3 000 FCFA correspondent au coût du document «Bon d'enlèvement».

²⁰ Selon les estimations de l'ANFO, le pays exporte environ 250 000 tonnes d'oignons, dont 150 000 tonnes passant par les comptoirs.

Cela s'explique par la disponibilité du produit en quantité, avec une récolte qui commence en décembre pour les oignons produits dans la Région d'Agadez (estimé à environ 15 % de la production totale) et qui culmine entre mars et avril pendant la grande récolte dans le reste du pays (qui représente plus de 85 % de la production annuelle). En novembre, le prix du kg de l'oignon correspond en moyenne à un peu moins du triple que celui pratiqué sur les marchés au mois de mai, ce qui fait la particularité de l'oignon par rapport aux autres produits maraîchers.

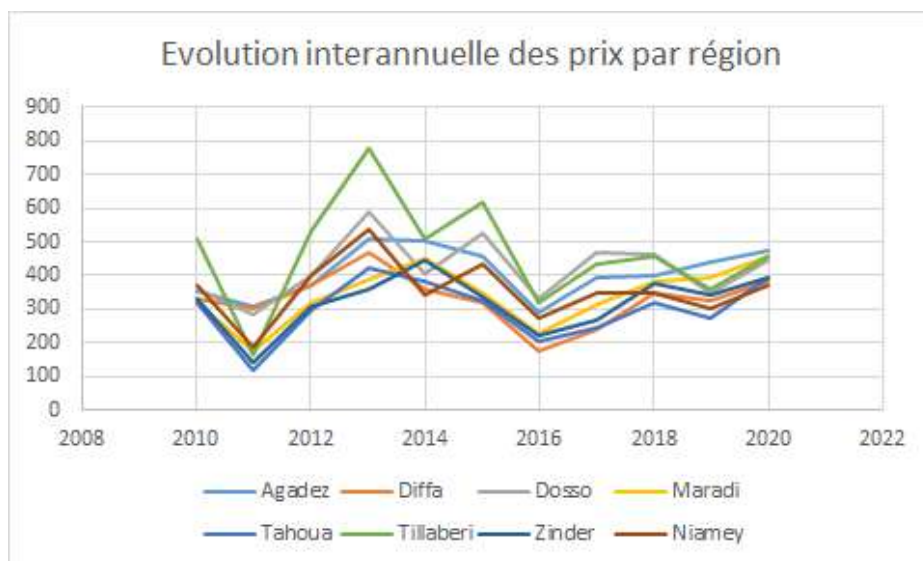
Figure 10: Fluctuation des prix (en Francs CFA - FCFA) de l'oignon au cours de l'année pour la période 2011-2020 (les prix mensuels pour chaque année représentent la moyenne des prix mensuels des marchés d'Agadez, Diffa, Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéri, Zinder et Niamey)



Source: Système d'information des marchés agricoles (SIMA), 2020.

À la figure 11 on peut par contre apprécier les variations interannuelles des prix de l'oignon dans les différentes régions du Niger pour la période 2010-2020.

Figure 11: Évolution interannuelle des prix de l'oignon par région



Source: Système d'information des marchés agricoles (SIMA), 2021.

L'analyse du graphique 11 montre que les prix d'oignon diffèrent d'une région à une autre et que la région de Tillabéri présente les prix les plus élevés, suivie de celle d'Agadez, puis celle de Dosso. La région de Tahoua, première région productrice d'oignons au Niger (avec plus de 70 % du total de production du pays), présente les plus bas prix.

2.7 Goulots d'étranglement

En partant de l'analyse de la littérature disponible, et après les échanges avec les principales parties prenantes, y compris au cours de l'atelier de concertation organisé par la FAO Niger à Niamey le 25 mai 2021 (dans le cadre du projet AgriInvest-SA), on peut résumer les principaux goulots d'étranglements de la chaîne de valeur oignon au Niger ainsi:

- difficultés d'accès à la terre, notamment parmi les femmes et le jeunes;
- difficultés d'irrigation, notamment dans certaines régions du pays;
- non disponibilité de semences de qualité, en quantités suffisantes et au bon moment. En effet on remarque:
 - l'érosion génétique (dégénérescence) des variétés performantes, dont principalement le violet de Galmi (INRAN, 2021) et la non disponibilité de semences pures de base issues de la recherche²¹;
 - la prolifération de semences de qualité inférieure présentant très souvent un faible taux de germination;
 - La cherté des semences produites par les sociétés privées de production et de distribution (Technisem et AGRIMEX) et de l'INRAN (entre 35 000 et 55 000 FCFA le kg);
- au-delà des semences, les intrants ne sont pas toujours adaptés aux besoins des producteurs. Faible implication du secteur public dans l'importation et la distribution des intrants et équipements;
- difficultés de transport (manque d'infrastructures routières ou en mauvaise condition, manque de camions adaptés);
- faiblesse dans l'encadrement spécifique pour une bonne maîtrise des techniques de production d'oignon de conservation;
- difficultés de formalisation des transactions commerciales (notamment à travers le système des comptoirs);
- bradage des récoltes à des prix peu rémunérateurs pour les producteurs ou productrices;
- faiblesses liées au financement de la chaîne, notamment:
 - faible capacité financière des producteurs;
 - manque de garanties réelles pour accéder aux prêts bancaires;
 - taux d'intérêt du crédit élevé;
 - faible capacité en fonds de roulement pour les entrepreneurs / faitières / etc.
 - problème de refinancement des IMF (institutions de microfinance).
 - manque d'infrastructures fiables pour des opérations de crédit stockage;
- Faible synergie et coordination entre les différentes parties prenantes.

On remarque que la présente étude se focalise en particulier sur l'identification des possibles pistes de solutions et opportunités d'investissements au niveau des quatre derniers points. Il n'a pas été possible de développer l'analyse pour les autres goulots d'étranglements. Néanmoins, à l'annexe 4 on retrouve un résumé de l'analyse sur les principaux goulots d'étranglement, pistes de solutions et d'investissement dans la chaîne de valeur oignon au Niger tels qu'ils sont ressortis de l'atelier de concertation avec les parties prenantes, organisé par la FAO à Niamey le 25 mai 2021.

²¹ En 2018 l'INRAN n'a pu produire qu'1 kg de semences d'oignon de base (G4) sur toute l'étendue du territoire national, lequel kg a coûté 500 000 FCFA pour sa production selon les propos du chef de l'unité semencière (INRAN, 2021).

3. Acteurs clés de la filière

La chaîne de valeur de l'oignon implique un large éventail d'acteurs. Les principaux acteurs économiques sont les fournisseurs d'intrants, les producteurs, les intermédiaires, les commerçants, les transporteurs et les transformateurs. Parmi les organisations faîtières plus impliquées dans la filière oignon au Niger, on trouve l'Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon du Niger (ANFO) et la Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN-Niya). Le Réseau national des chambres de l'agriculture du Niger (RECA) joue aussi un rôle important de capitalisation des bonnes expériences. Au niveau étatique, le Ministère de l'agriculture et de l'élevage joue un rôle central, accompagné de ses partenaires techniques et financiers (PTF). Plusieurs institutions financières accompagnent aussi la chaîne de valeur. Cette section donne un aperçu de ces types d'acteurs.

3.1 Principales catégories d'acteurs

Producteurs

Parmi les acteurs impliqués dans la chaîne de valeur oignon au Niger, les producteurs sont les plus nombreux (Salifou *et al.*, 2012). En effet, Robbiati *et al.* (2012) notent que la filière oignon représente une source de revenus pour plus de 20 000 producteurs nigériens. Il s'agit principalement d'exploitations familiales, qui produisent à petite et moyenne échelle, jusqu'à 0,5 hectare, même si les superficies peuvent varier de région à région. En analysant des pôles de production dans le bassin de Keita, Tarchiani et Robbiati (2013: 115) classent les producteurs en quatre catégories: «les petits producteurs cultivent de 0,1 à 0,3 hectare, les producteurs moyens entre 0,3 et 0,5 hectare – type le plus répandu –, les moyens-gros entre 0,5 et 1 hectare et les gros producteurs plus de 1 hectare».

Les producteurs sont principalement des hommes mais là aussi cela dépend des régions. Rabiou *et al.* (2018) ont par exemple constaté que dans quatre communes de la région de Tillabéri, 95 % des producteurs d'oignons sont des femmes. Cela peut être lié au fait que la majorité de la production dans ces quatre communes est utilisée pour la transformation en *gabou*, activité dominée par les femmes.

La production de l'oignon est avant tout à vocation commerciale, pour le marché domestique mais surtout pour les marchés d'exportations, tandis qu'une petite partie est utilisée pour l'autoconsommation (RVO, 2019). L'oignon est souvent la plus grande source de revenus monétaires des producteurs d'oignons, même si nombre d'entre eux ont également d'autres activités génératrices de revenus, telles que l'élevage et le petit commerce (Salifou *et al.*, 2012).

Comme le note le RECA (2012: 4), l'enjeu pour les producteurs et productrices d'oignon, afin d'éviter de brader leurs récoltes, se trouve dans la conservation du produit, qui passe forcément par l'engagement dans une «bataille du stockage qui se joue sur la conservation d'oignons de qualité et des bonnes opérations post-récoltes» et sur l'application «des itinéraires techniques adaptés à la conservation».

Fournisseurs d'intrants et équipements agricoles

Les producteurs d'oignon entretiennent des relations avec des fournisseurs en amont de la chaîne de valeur, tels que des fournisseurs de semences, d'engrais, de produits phytosanitaires et de petits outils de travail.

Semences

Comme noté plus haut, la majorité des producteurs autoproduisent les semences. Les producteurs le font dans le champ qu'ils exploitent, à caractère individuel et pour autoconsommation (Robbiati *et al.*, 2012; WUR *et al.*, 2012a). Toutefois, certains producteurs sont spécialisés dans cette production semencière pour la vente (Robbiati *et al.*, 2012). Ces producteurs de semences d'oignons professionnels ont bénéficié de formations et d'appui conseil sur le processus de production professionnelle de semences (WUR *et al.*, 2012a).

Un acteur important du secteur semencier de l'oignon au Niger est l'INRAN, qui produit des semences de base du violet de Galmi, suite à la fermeture de l'Institut de recherches agronomiques tropicales (IRAT). 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'oignon de qualité; de contribuer à l'installation d'un secteur semencier dynamique et durable au Niger; de produire et diffuser les semences de pré-base et de base des variétés performantes d'oignon issues de la recherche (entretien avec l'INRAN, 2021). Selon l'INRAN, les semences d'oignon qu'elle produit sont destinées aux organisations faîtières 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'IRAT²², ancêtre de l'INRAN, d'autres entreprises privées de production et de mise sur le marché des semences d'oignons voient 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 au Niger 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'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. Néanmoins, des entreprises prétendent faussement vendre au Niger des semences de l'oignon violet de Galmi produites à l'étranger (RECA, 2014).

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 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.

Autres intrants et équipements agricoles

La filière est soutenue par divers fournisseurs d'intrants et de services assurant des fonctions diverses, en particulier:

- les structures privées de fourniture d'intrants et d'équipements sont constituées par les entreprises nigériennes Agrimex, Manoma SA et les représentations de Biochem (Bénin pour l'engrais), Hydrochem (Togo pour la fourniture de l'engrais), la société BENALYA (fourniture des kits panneaux solaires); des importations à partir du Nigéria et la Chine jouent aussi un rôle de premier plan;

²² L'IRAT est un institut français de recherche dédié à l'agriculture installé au Niger. Après la sécheresse de 1974, l'État du Niger a décidé de se doter de son propre institut de recherche, l'INRAN.

- les Partenaires techniques et financiers (PTF) opèrent dans ce secteur soit par la formation des producteurs en techniques de production du compost, d'épandage d'engrais, soit par des distributions gratuites d'engrais et matériels agricoles (arrosoirs, binette, fonçage des puits, motopompes), l'aménagement des sites de production et la formation des producteurs pour l'entretien des plantes. Plus d'informations sur les PTF sont présentées à la Section 3.4;
- les faitières n'ont pas la capacité d'importer ni de l'engrais, ni des matériels d'irrigation mais se contentent d'assurer des commandes groupées auprès de la CAIMA et d'autres structures privées spécialisées (Gouvernement du Niger, 2009);
- les boutiques d'intrants ou entreprises coopératives fournissent quant à elles des quantités limitées d'engrais, produits phytosanitaires et de semences de proximité aux producteurs. Elles proposent aussi la location de matériel agricole, comme par exemples des houes, des brouettes, des charrettes et des motopompes (Gouvernement du Niger, 2009);
- à ces acteurs reconnus dans la fourniture d'engrais, de semences et de matériels agricoles, s'ajoutent d'autres commerçants spécialisés dans le placement d'engrais, de matériel aratoire, d'irrigation sous forme de crédit informel, contre remboursement en sacs d'oignons à la récolte. Robbiati *et al.* (2012) notent que «face à la capacité limitée d'autofinancement des producteurs, l'achat des intrants représente la dépense principale pour laquelle les producteurs ont recours au crédit de campagne, souvent élargi par des intermédiaires, des petits commerçants ou de gros producteurs qui représentent les fournisseurs principaux d'intrants dans les villages les plus enclavés.»

Le *Plan d'actions opérationnel de la filière oignon du Niger* (Gouvernement du Niger, 2009) identifie l'existence d'une multitude de structures d'approvisionnement en intrants, notamment des engrais et des produits phytosanitaires, comme un atout principal de l'approvisionnement en intrants. En même temps, il est indiqué dans ce plan d'actions que la capacité du secteur privé à subvenir au besoin du marché n'est pas fiable. De plus, Robbiati *et al.* (2012) notent que la disponibilité des intrants est liée au degré d'enclavement des villages: ceux situés près des routes principales sont mieux approvisionnés que ceux qui sont enclavés. En outre, des acteurs de la filière interviewés ont souligné le problème de l'offre en engrais et en produits phytosanitaires de qualité douteuse.

La Centrale d'approvisionnement en intrants et matériels agricoles (CAIMA), mettait en œuvre jadis la politique de l'État en matière d'achat et de distribution des engrais et d'équipements agricoles souvent à prix modéré aux producteurs. Toutefois, cette disposition a été modifiée par un plan de réforme du secteur de l'engrais. L'État du Niger a en effet décidé le 16 septembre 2020, de se désengager de l'achat et de la vente d'engrais au profit du secteur privé. Selon l'ANP²³ (2020), cette décision est prise dans le cadre d'une réforme probante du système des engrais, qui vise à améliorer sensiblement la disponibilité et l'accessibilité des engrais à la hauteur des besoins de l'agriculture nigérienne.

Intermédiaires et commerçants

Une gamme 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 *Plan d'actions opérationnel de la filière oignon du Niger* (Gouvernement du Niger, 2009) identifie différents circuits de commercialisation qui existent, notamment:

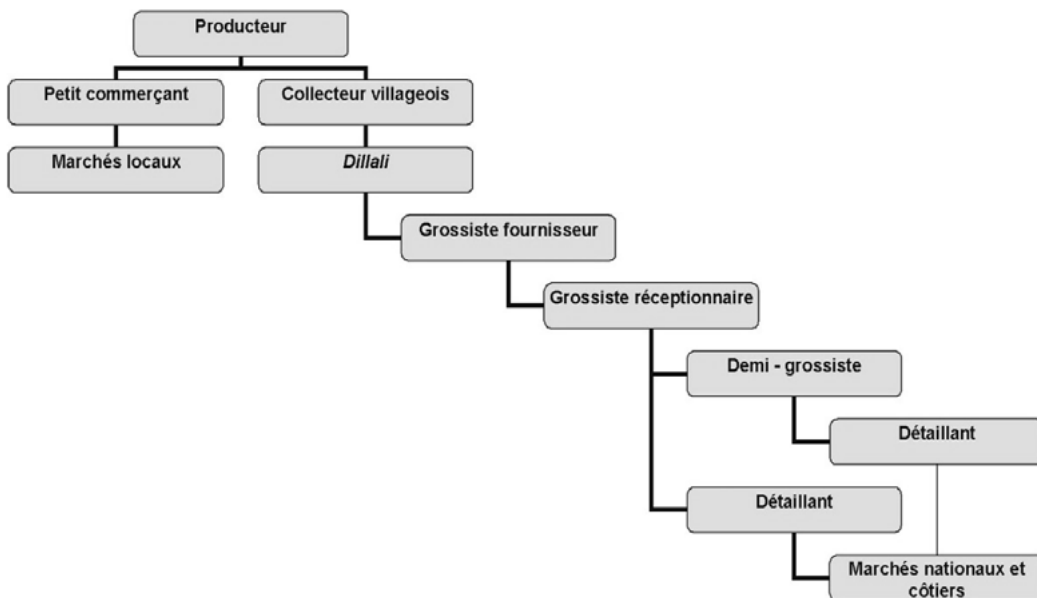
- producteur → collecteurs/intermédiaires → exportateur / grossiste → demi-grossiste → détaillant → consommateur;
- producteur → exportateur / grossiste → détaillant → consommateur;

²³Voir: <http://www.anp.ne/article/l-etat-du-niger-delaissent-l-achat-et-la-vente-des-engrais-au-secteur-prive>

- producteur → commerçant local → exportateur / grossiste → grossiste à l'extérieur → détaillant → consommateur;
- producteur → commerçant local grossiste → grossiste à l'extérieur → détaillant → consommateur.

La figure 12 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 12: Acteurs impliqués dans la commercialisation des oignons



Source: 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.

Comme noté à la section 2, 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 chaîne de valeur. La section 4 ci-dessous analyse plus en détail les canaux de commercialisation et les relations entre les différents acteurs.

Transporteurs

Le transport d'oignon est assuré par les gros porteurs qui acheminent les oignons des zones de production vers les marchés nationaux et internationaux. Comme indiqué à la section 2, la catégorie des transporteurs d'oignons consiste principalement en transporteurs nationaux et d'autres pays ouest africains.

Transformateurs

Plusieurs organisations et unités de transformation existent au Niger, mais à un niveau très modeste (RVO, 2019). La transformation est avant tout artisanale et dominée par les femmes. Des groupes de femmes produisent le *gabou* ou transforment l'oignon en lanière, semoule, poudre ou même confiture (WUR *et al.*, 2012b).

Consommateurs

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* (WUR *et al.*, 2012b: 3) 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 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'oignon. À 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, comme déjà souligné à la section 2. Plusieurs sources citent une proportion de 90 à 95 % de production destinée à l'exportation (par exemple WUR *et al.*, 2012a; 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 90 à 95 % souvent cités.

3.2 Organisations des acteurs de la filière

Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon du Niger (ANFO)

L'ANFO a été créée en 2004, avec vocation de se dédier à la filière oignon. L'association déclare être présente dans les bassins de production d'oignons dans toutes les huit régions du pays. La structure et le nombre de ses membres sont présentés dans le tableau ci-dessous – on y voit que l'ANFO indique représenter 1 468 groupements ou coopératives. Ces organisations de base ont environ 53 384 membres au total.

Tableau 4: 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*	Unions 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: ANFO, 2021.

L'ANFO ambitionne de regrouper non seulement les producteurs mais aussi d'autres maillons de la filière comme les commerçants et les acteurs impliqués dans les transformations. Les entretiens réalisés indiquent que l'ANFO opère principalement en tant qu'organisation paysanne. Les entretiens signalent également qu'il s'agit d'une organisation avec quelques faiblesses au niveau des capacités organisationnelles et de la gouvernance. Dans le même esprit, le *Plan d'actions opérationnel de la filière oignon du Niger* (Gouvernement du Niger, 2009) identifiait déjà comme contraintes de l'ANFO et la FCMN-Niya (traité ci-dessous) une faible représentativité au niveau national, une faiblesse des moyens d'action et une insuffisance d'appui et d'encadrement des producteurs.

Selon l'ANFO, les services rendus sont, entre autres, l'organisation de rencontres périodiques d'échanges d'informations entre ses membres, la formation et l'encadrement de ses membres, la facilitation de l'accès aux financements. Dans le domaine du financement, cela consiste notamment à l'appui au montage de dossiers, la recherche de partenaires, la promotion du *warrantage* et l'intermédiation (ANFO, 2021).

En ce qui concerne le stockage spécifiquement, et en partie en collaboration avec FCMN-Niya, l'association a expérimenté le système de *warrantage* d'oignon sur nantissement de stock. Dans ce cadre, au-delà du financement de la construction des magasins de stockage, l'ANFO a *facilité* la mise en relation des groupements avec les institutions de microfinances de proximité pour l'opération de *warrantage*. Depuis 2014 à ce jour, l'ANFO a fait construire dix magasins de stockage de 30 tonnes, c'est-à-dire à petite échelle et avec des résultats mitigés (ANFO, 2021; entretiens). Néanmoins, comme on le verra à la section 5, il semble y avoir du potentiel dans l'activité de stockage des oignons de conservation avec vente différée, tout en prévoyant la possibilité de réaliser des opérations de crédit stockage.

Fédération des coopératives maraîchères du Niger (FCMN-Niya)

La FCMN-Niya est une organisation de maraîchers, y compris de producteurs d'oignons. Elle a été créée en 1996 et elle regroupe aujourd'hui, selon la FCMN-Niya, 1 003 coopératives et 107 unions de coopératives réparties dans les huit régions et 61 communes du Niger. En termes de *membership* individuel, elle compte 42 055 chefs d'exploitation dont 14 410 femmes²⁴. La structuration de la FCMN-Niya comprend un niveau national (siège), un niveau régional (section) et un niveau local (unions/coopératives/groupements).

La FCMN-Niya vise à offrir différents services à ses membres, tels que l'approvisionnement en intrants et matériels agricoles, la formation et appui conseil, l'appui à l'organisation des producteurs maraîchers, ainsi que la facilitation d'accès aux ressources financières²⁵. La fédération joue aussi un rôle important dans le pilotage des systèmes de stockage. Comme décrit à la section 2, un magasin de stockage en dur, avec ouvertures multiples et un toit en paille, porte son nom: le magasin type FCMN-Niya. La fiche d'information de la Fédération liste aussi des partenaires financiers, notamment la Société Nigérienne de banque (Sonibank), Bank of Africa (BOA), Ecobank, Orabank, BAGRI, la Banque intercontinentale arabe (BIA), et la Banque islamique du Niger (BIN).

Un diagnostic réalisé il y a quelques années (FIDA, 2013) a fait ressortir qu'une partie des coopératives membres de la FCMN-Niya n'avait pas atteint un niveau d'autonomie satisfaisant. En effet, comme pour l'ANFO, les entretiens réalisés indiquent que la Fédération présente toujours des faiblesses en termes de capacités organisationnelles et de gouvernance. Néanmoins, au fil des années la FCMN-Niya a été soutenue par différents bailleurs de fonds, tels que la Coopération suisse, la FAO, le FIDA, la Banque mondiale et SOS Faim, qui ont pu l'accompagner dans ses efforts de renforcement de gouvernance.

²⁴ FCMN-Niya, 2021. Fiche de Présentation.

²⁵ Ibid.



Arrosage oignon, exercices au champs

©FAO/Fulvio Cenci



Plantation d'oignons

©FAO/Matteo Cortese

Le Réseau national des chambres de l'agriculture du Niger (RECA)

Un autre acteur important dans le secteur de l'oignon au Niger est le RECA, qui diffuse activement des informations sur les meilleures pratiques et d'autres supports techniques. Le réseau a été créé par décret en 2000, mais le démarrage des activités se situe en 2009.²⁶ Le réseau consiste en huit chambres régionales d'agriculture (CRA) et leur gestion est confiée aux professionnels, ce qui fait que le RECA n'est pas une structure étatique.

Le RECA, à travers les huit chambres régionales et le secrétariat national, apporte des services variés aux professionnels agricoles et leurs organisations de producteurs, y compris les producteurs d'oignon. Cela comprend entre autres le conseil agricole, la formation de jeunes agriculteurs et agricultrices, l'accompagnement pour l'accès au crédit agricole, l'accompagnement des associations d'utilisateurs de l'eau ou des infrastructures marchandes. Jusqu'à il y a quelques années, le RECA avait l'habitude d'organiser une journée de l'oignon, rassemblant un grand nombre d'acteurs impliqués dans la filière oignon.²⁷ Le réseau a aussi publié d'amples notes d'informations liées à la filière oignon, par exemple avertissant les producteurs quant à certains pesticides ou nouvelles marques proposant des semences de Violet de Galmi d'origine inconnue ou suspecte. De plus, comme vu à la section 2, le RECA a publié un bilan des magasins de stockage d'oignons type RESEDA (RECA, 2014a). Plus généralement, le FIDA (2013) a noté que le site du RECA constitue l'une des sources d'information les plus riches du Niger.

Comme la FCMN-Niya et l'ANFO, le RECA et ses chambres régionales dépendent principalement des financements extérieurs pour leur fonctionnement et leurs activités. Ce sont majoritairement des financements institutionnels, ce qui donne une certaine flexibilité, car l'organisation peut prendre des décisions de dépenses de manière plus autonome et cela permet de travailler hors projets. Dans le même ordre d'idées, le FIDA (2013) a constaté une grande capacité à prendre des initiatives selon les différents contextes. En rapport avec ce sujet, une autre force du RECA est sa représentation au niveau des régions, à travers les Chambres régionales de l'agriculture (CRA), ce qui permet une bonne connaissance des réalités de terrain. Enfin, c'est une petite structure, avec environ dix personnes au niveau national et 90 personnes pour l'ensemble du pays, ce qui limite l'engagement actif du RECA lié à une filière spécifique, comme par exemple la filière oignon.

L'interprofession oignon

Il y a plus d'une décennie, des efforts ont été faits pour créer une interprofession oignon (FIDA, 2013). L'interprofession a été créée sous financement du Projet de développement des exportations et des marchés agro-sylvo-pastoraux (PRODEX), financé par la Banque mondiale entre 2009 et 2014. Selon les entretiens réalisés, les différentes structures qui la composent sont situées au niveau national et régional. Au niveau de chacune des huit régions du Niger, il y a trois associations ou collèges:

- l'Association des producteurs professionnels d'oignon du Niger (APPON);
- l'Association professionnelle des commerçants d'oignon du Niger (APCON);
- l'Association professionnelle des transformateurs du Niger (APTON).

Au-dessus de chacune des associations régionales se trouve un cadre de concertation régional. Au niveau national on retrouve toutes les associations énumérées ci-dessus, à la tête desquelles l'interprofession.

²⁶ Voir: <https://reca-niger.org/spip.php?article2>

²⁷ Voir par exemple: <https://reca-niger.org/spip.php?article326>

Selon les entretiens réalisés, les trois associations nationales ont acquis un agrément et sont donc reconnues juridiquement. Par contre, les associations ou collèges régionaux auraient déposé les papiers (statut, règlement intérieur, plan d'action), mais les agréments n'ont pas été reçus. Apparemment, un vide juridique relatif à la reconnaissance des interprofessions aurait ralenti le processus d'acquisition de l'agrément.

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 de la filière indiquent que même si légalement l'interprofession est partiellement reconnue, elle n'est pas véritablement opérationnelle. En effet, elle semble ne pas avoir dépassé 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.

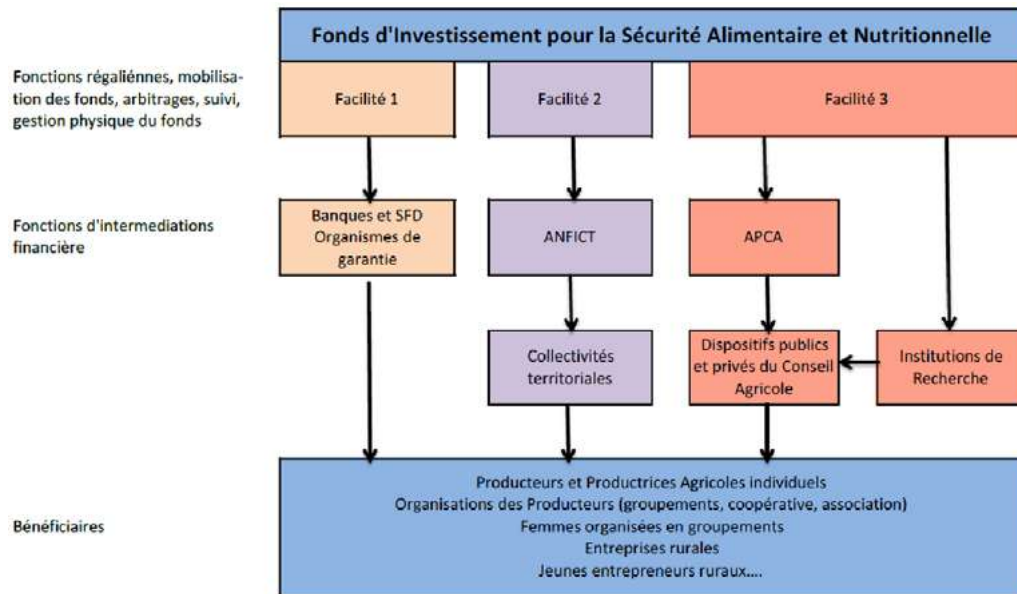
3.3 Institutions étatiques et FISAN

Au niveau gouvernemental, le Ministère de l'agriculture et de l'élevage (MAG/EL), le Ministère des transports et le Ministère du commerce sont des structures clés pour le développement de la filière. L'INRAN est aussi actif dans la recherche de variétés de semences améliorées ainsi que des techniques de production améliorées. De même, l'Agence nigérienne pour la formation de l'irrigation privée (ANPIP) a également mis en œuvre des projets visant à promouvoir l'irrigation à petite échelle pour l'oignon. En matière de collecte et production des données, l'Institut national de la statistique (INS) joue aussi un rôle important ([RECA, 2015](#)).

Le FISAN

Le Fonds d'investissement pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle (FISAN) est un Établissement public de financement (EPF) créé en août 2017, après une première phase pilote lancée en 2014. Il est placé sous la tutelle technique du Ministre, Directeur de cabinet du Président de la République, à travers le Haut-commissariat à l'initiative 3N, et sous la tutelle financière du Ministre en charge des finances (Gouvernement du Niger, 2017c).

Le Niger est l'un des pays au monde où l'accès aux services financiers est le moins développé (plus de détails à ce sujet à la section 3.5), notamment en milieu rural et dans les secteurs de l'agriculture et de l'élevage. Le FISAN est donc né d'une volonté du gouvernement nigérien et de ses principaux partenaires techniques et financiers de trouver un système fiable et coordonné pour renforcer l'offre de services financiers et des investissements dans le secteur agricole au Niger.

Figure 13: Schéma organisationnel du FISAN

Source: Gouvernement du Niger (2017c: 10).

L'objectif du FISAN (Gouvernement du Niger, 2017c: 9) est d'améliorer l'offre de services financiers aux producteurs et aux autres acteurs des chaînes de valeur (fournisseurs, transformateurs, exportateurs, etc.), dans le but de: a) soutenir la transformation des systèmes de production agro-sylvo-pastoraux et de pêche au niveau des exploitations agricoles familiales et des entreprises agricoles; b) promouvoir la modernisation des systèmes de transformation et de commercialisation des produits agricoles et agroalimentaires au niveau des coopératives et des MPME; c) soutenir les investissements structurants des collectivités territoriales et des communautés rurales. Afin d'atteindre ces objectifs, le FISAN a conçu une série d'instruments financiers structurés en trois *facilités*, ou composantes, comme illustré à la figure 13.

Une agence FISAN a été mise en place à partir de la fin 2019, avec la nomination d'un directeur général et par la suite de trois directeurs des trois composantes. Ce processus a pris un certain temps, et les acteurs rencontrés et interviewés sont tous d'accord sur le fait que l'agence FISAN ne sera réellement opérationnelle qu'à partir de la fin 2020 (également après le changement de directeur général).

La *Facilité 1* vise le «soutien au financement agricole» à travers un mécanisme de crédit «à cout partagé», c'est-à-dire un investissement qui prévoit un apport personnel de 10 % de la part du demandeur, 50 % de crédit et 40 % de subvention. La Facilité 2, «Financement des investissements structurants agricoles», vise la réalisation d'investissements publics d'intérêt général tout au long des chaînes de valeur agricoles et agro-industrielles, à travers l'Agence nationale de financement des collectivités territoriales (ANFICT). La Facilité 3, «Financement du conseil agricole, de la recherche agronomique appliquée et du renforcement de capacités», a pour objet la mise en œuvre de systèmes de conseil agricole et de recherche agronomique appliquée. La section 5 développe davantage le potentiel du FISAN quant au financement de la filière oignon.

3.4 Partenaires techniques et financiers

Différents partenaires techniques et financiers (PTF) soutiennent et/ou ont appuyé dans le passé le développement de la chaîne de valeur oignon au Niger. Il est difficile de citer ici tous les projets ou programmes passés et en cours qui appuient la filière, en raison de leur nombre. On se limitera donc à parler de quelques initiatives, sans prétendre être exhaustifs.

Il semble pertinent de citer tout d'abord l'accompagnement à la filière réalisé par la SNV à partir des années 2000, et qui a abouti entre 2010 et 2011 à un processus de recherche action sur le potentiel de la filière oignon au Niger, réalisé en partenariat avec l'Université de Wageningen (WUR-CDI), la FCMN-Niya et Agri-Bilan. Ce processus a permis la réalisation d'une série d'articles de capitalisation sur la filière, résumés dans la publication du livret *Éplucher l'oignon. Pour une filière oignon nigérienne compétitive et inclusive* de 2012 (WUR et al., 2012a & b).

Ce travail de capitalisation a ensuite été repris par le Projet de développement des exportations et des marchés agro-sylvo-pastoraux (**PRODEX**), financé par la Banque mondiale. Par rapport à la filière oignon, le PRODEX, comme évoqué à la section 2.2, a notamment conçu deux infrastructures de stockage appelé RESEDA amélioré et *rudu* amélioré et a mené des études sur le potentiel du mécanisme de *warrantage* oignon. Le PRODEX a aussi dès le début promu la mise en place d'un plan d'action pour aider le groupe de travail sur l'oignon au niveau national (Gouvernement du Niger, 2009).

Parmi les PTF qui accompagnent depuis longtemps la filière oignon, il y a aussi la **Coopération suisse**, notamment à travers l'initiative Programme d'appui à la petite irrigation (PAPI)²⁸ et d'autres programmes ponctuels d'appui institutionnel aux Organisations paysannes (OP). Pendant des années en effet l'ANFO et la FCMN-Niya, parmi d'autres OP, ont été accompagnées par la Coopération suisse. Comme anticipé au chapitre 2.2, l'ANFO a été financé entre 2013 et 2015 dans le cadre du «Projet pilote d'expérimentation du mécanisme du crédit *warrantage* sur nantissement des stocks d'oignon», avec l'appui technique de l'ONG italienne **CISV** (Comunità Impegno Servizio Volontariato). Au fil des années, l'ANFO a aussi reçu un appui indirect pour le développement des comptoirs, notamment à travers la composante Facilité 2 du FISAN, à travers l'ANFICT.

Il faut aussi remarquer que la Coopération luxembourgeoise, à travers son agence **LuxDev**, a appuyé dans le temps la petite irrigation, et en 2020 (projet NIG/25) elle a financé 11 magasins type FCMN-Niya pour le stockage d'oignon.²⁹

Présentement, parmi les initiatives de développement agricole plus importantes, il faut citer le Projet intégré et de modernisation de l'élevage et de l'agriculture au Niger (**PIMELAN**), financé par la **Banque mondiale** (BM, 2019). Ce projet, lancé en 2020 pour une durée de 6 ans, porte notamment sur l'amélioration de la qualité des services et des politiques de soutien, l'accroissement des investissements dans la production ainsi que la transformation et l'accès aux marchés.³⁰ L'oignon, aux côtés du niébé fourrager, du sésame, de la pomme de terre et du poivron fait partie des filières ciblées. Le projet est financé par un crédit de l'IDA (International Development Association) de la Banque mondiale, à hauteur de 100 millions USD accordé au Gouvernement du Niger, ainsi que des contributions de la Société financière internationale (SFI) (6 millions USD), des Institutions financières partenaires (23 millions USD) et des bénéficiaires (5,9 millions USD). Le projet mettra en œuvre, entre autres, des instruments de partage des risques systémiques pour inciter les institutions financières à prêter au secteur agroalimentaire.³¹

²⁸ Voir: https://reca-niger.org/IMG/pdf/Prodoc_PAPI_mai2014_VersionPresentee_8avril2015.pdf

²⁹ Voir: <https://luxdev.lu/fr/news/show/2020-04-28>

³⁰ Pour plus d'informations sur le projet PIMELAN voir: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/350261554803103698/text/Cadre-de-Politique-de-R%C3%A9installation-des-Populations.txt>

³¹ Voir: Lancement du Projet intégré de modernisation de l'élevage et de l'agriculture pour la transformation du monde rural au Niger

La Banque mondiale est également impliquée dans le Projet d'appui régional à l'initiative pour l'irrigation au Sahel (**PARIIS**), qui couvre notamment la filière oignon au Niger.³² Le projet est en cours, financé à hauteur de 173 millions USD. Il appuie des actions régionales transversales visant à renforcer le secteur de l'irrigation et la viabilité des investissements, et cherche à créer les conditions au niveau sous-régional et national d'une progression soutenue et durable des investissements en matière d'irrigation au Sahel.

Enfin, bien qu'elle soit encore en cours d'élaboration, il faut aussi signaler l'initiative AUDA-NEPAD, sous financement de la **KfW** et du gouvernement du Niger, qui vise à développer la chaîne de valeur oignon avec l'appui du Centre incubateur des petites et moyennes entreprises du Niger (CIPMEN). Le projet est actuellement dans sa phase initiale, et vise à réduire les pertes post-récolte par la valorisation des produits agricoles, à savoir l'oignon, la tomate, la cacahuète et le riz. A priori, l'achat d'équipements de transformation et d'emballage pour ces différentes chaînes de valeur est aussi prévu, ainsi que le renforcement des capacités et la formation de gestionnaires d'entrepôts, d'entrepreneurs, de coopératives d'agriculteurs, de commerçants, de financiers et de fonctionnaires (KfW, AUDA-NEPAD, GFA Consulting Group, 2021). Selon les entretiens réalisés, la KfW a commandité en mars 2021 un diagnostic et étude de faisabilité sur le potentiel de transformation de ces filières, notamment la filière oignon, qui devrait être finalisé avant la fin de l'année 2021.

3.5 Institutions financières

Selon la Stratégie nationale de la finance inclusive 2019-2023 (SNFI, 2019: 4), citant des données BCEAO de 2017, 82 % de la population active au Niger est exclue des services financiers (86,2 % en zone rurale). Une étude récente de la Banque mondiale et du Gouvernement du Niger sur l'introduction de produits d'épargne innovants, indique en effet que le Niger est le dernier pays de l'UEMOA pour le taux global d'utilisation des services financiers et a un taux de bancarisation de 6,5 % de la population, l'un des plus faibles au monde. Par ailleurs, en 2014 le crédit agricole ne représentait que 0,94 % des prêts accordés par les institutions financières du pays (FISAN, 2017).

Pour ce qui concerne la structuration du secteur financier, la SNFI (2019: 6) compte en 2018: 13 banques; 4 établissements financiers dont 3 spécialisés dans le transfert d'argent; le Trésor public, la Poste; 37 SFD; 8 compagnies d'assurance (pas de produits d'assurance agricole pour le moment); 2 organismes de prévoyance sociale; une Société de gestion et d'intermédiation (SGI-Niger); une antenne de la Bourse régionale des valeurs mobilières (BRVM); 44 bureaux de change agréés; 3 Émetteurs de monnaie électronique (EME) et un organisme public de financement agricole.

Selon une étude USAID (2019), 10 banques sont réellement opérationnelles, parmi lesquelles Bank of Africa, Orabank, Ecobank et Coris Bank. Cependant, seule la banque à participation étatique BAGRI a un réel focus sur le secteur agricole.

Les SFD (Systèmes financiers décentralisés)

Pour ce qui concerne les SFD, ils sont passés de 168 en 2008 à 36 en 2020, dont 30 Institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMCEC) et 6 Sociétés anonymes (SA), suite à des actions d'assainissement réalisées par l'Agence de régulation du secteur de la micro finance (ARSM), après la réforme réglementaire introduite par l'UEMOA en 2007 (ARSM, 2021). Malgré cela, les principaux indicateurs d'activités des SFD ont connu une importante évolution selon l'ARSM (ARSM – BM, 2020).

³² Au-delà du Niger, les autres pays sahéliens couverts par le projet PARIIS sont le Burkina Faso, le Mali, la Mauritanie, le Niger, le Sénégal et le Tchad. Pour plus d'informations sur le projet PARIIS, voir: <https://reca-niger.org/spip.php?article1027>.

Cependant, comme on l'a vu plus haut, le secteur des SFD est lui peu développé au Niger comparativement aux autres pays de l'UEMOA, à la fois en termes de volume d'activité et de densité du maillage des points de services. En milieu rural, l'accès au crédit se fait principalement à travers les acteurs non financiers, et concerne quasiment exclusivement les crédits pour la campagne agricole. Ce sont généralement les commerçants qui en sont les principaux acteurs, à travers des prêts en nature avec la fourniture d'intrants, qui seront remboursés par les producteurs ou productrices avec leurs récoltes, à des prix souvent largement inférieurs aux prix du marché.

Selon la dernière note de l'ARSM sur le 4^e trimestre 2020 du secteur des SFD du Niger (ARSM 2021: 15, données provisoires), «l'essentiel des activités est dominé par neuf (9) institutions qui totalisent 94% de l'encours de crédits et 90% des dépôts. Ce sont: ASUSU SA, TAANADI.SA, ACEP SA, UCMN, CAPITAL FINANCE, ASUSUN RAYA KARKARA, MECREF, MCPEC, et COOPEC KOKARI». Ces neuf SFD ont mobilisé 92 % des dépôts. Mise à part ASUSU SA (qui comptabilise 50 % des dépôts au 31 décembre 2020), sous administration provisoire depuis 2018 mais en voie d'être réhabilité selon l'ARSM, l'essentiel de l'épargne mobilisé est détenu par CAPITAL FINANCE (10,08 %), MCPEC (9,66 %) et TAANADI SA (7,22 %). Par rapport à l'encours global du crédit des SFD, les neuf SFD susmentionnées en détiennent 94 % au 4^e trimestre 2020 (parmi les neuf SFD, ASUSU SA enregistre 51 %, ACEP SA 12 %, TAANADI SA 11 % et MCPEC 8 %).

Malheureusement l'ARSM ne dispose pas des données désagrégées pour comprendre quel est le pourcentage de crédit agricole. Selon une étude de l'IRAM (2019), toutes les institutions de microfinance du pays ont moins de 17 % de crédit agricole dans leur portefeuille total. L'accès au crédit dans le secteur informel est la pratique la plus répandue, très souvent par le financement de la campagne agricole par les commerçants, qui récupèrent ensuite leur prêt grâce à une partie des récoltes à des prix inférieurs à ceux du marché, ou dans tout le cas à un prix qui n'est pas rémunérateur pour les producteurs. Cette pratique de crédit informel, décrite plus en détail à la section 4, peut souvent amener à des taux d'intérêt d'usure.

Banque agricole du Niger (BAGRI)

La Banque agricole du Niger (BAGRI) est une société anonyme de droit privé OHADA créée en 2010 par l'État nigérien, avec un capital social de dix milliards (10 000 000 000) de francs CFA, détenu à 35 % par l'État du Niger. La BAGRI est née avec une vocation de financement du secteur agricole, mais opère quand même comme une banque commerciale qui doit respecter les ratios prudentiels de la BCEAO. Elle a actuellement sept agences régionales, neuf agences départementales et huit agences à Niamey. Le volume du crédit agricole est estimé par la BAGRI à environ 13 % du volume total de crédit. Selon les entretiens réalisés, en 2019, la BAGRI réalise un résultat excédentaire de près de 800 millions de FCFA, tandis que le taux de sinistralité sur les financements agricoles tourne autour de 26,32 %.

On remarque que la BAGRI a joué un rôle de protagoniste au niveau de l'opérationnalisation de la stratégie du financement rurale de l'i3N, notamment dans le cadre du Fonds d'investissement pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle (FISAN), créé officiellement en 2017. En particulier, on note qu'entre 2018 et 2019, dans le contexte du Programme d'appui au développement agricole durable dans la région de Dosso PHASE II (NIG025 – PADAD II), financé par LuxDev et la Coopération suisse, la BAGRI a financé 4 199 dossiers de crédit agricole (en touchant 5 392 personnes, dont 52 % de femmes), avec une distribution du crédit ainsi répartie: 55 % maraîchage, 27 % riziculture, 18 % arachide/niébé (BAGRI, 2021).

La section 5 développe davantage le rôle du FISAN au niveau du financement agricole au Niger.

4. Environnement socio-culturel et socio-économique de la filière

Cette section se concentre sur les liens entre les acteurs de base et les facteurs qui sont à la base du fonctionnement actuel de la chaîne de valeur oignon au Niger.

4.1 Facteurs structurels

Le Niger est une société essentiellement agraire, avec une agriculture principalement de subsistance. La capacité de production agricole du pays est limitée, compte tenu de sa situation dans le Sahel, avec des précipitations annuelles variables et une fertilité des sols faibles (Posthumus *et al.*, 2018). Néanmoins, l'oignon est une des cultures qui se développe dans des sols plus secs et moins humides, poussant en abondance dans les terres cultivées irriguées manuellement bordant le fleuve Niger et le long de la région frontalière sud, partagée avec le Nigéria (RVO, 2019). De plus, les producteurs nigériens, bien formés, obtiennent systématiquement des rendements moyens qui dépassent de loin ceux de leurs homologues dans la sous-région, grâce à leurs coûts de production considérablement inférieurs (*ibid.*; Tarchiani *et al.*, 2013). L'oignon est devenu une culture à fort potentiel, avec des avantages économiques importants, ainsi qu'une culture moins exigeante pour les rares ressources en eau du pays. Le Niger est aussi le seul pays produisant de l'oignon pendant trois saisons, ce qui n'est pas le cas des autres pays de la sous-région.

Si l'oignon s'est imposé comme une culture de rente dominante, produite dans toutes les régions du pays, certains risques structurels pèsent néanmoins sur ses performances. Par exemple, les événements liés au changement climatique, auxquels le Niger est particulièrement vulnérable, affectent sa productivité. De même, la variabilité des précipitations peut avoir un impact sur la production. Le changement climatique et d'autres facteurs tels que la dégradation des sols poussent les agriculteurs et les éleveurs en dehors de leurs zones habituelles, avec une augmentation des cas d'affrontements et d'insécurité.

La gestion foncière est caractérisée par une coexistence du droit coutumier et du droit de l'État. Alors que la culture de l'oignon est principalement pratiquée sur des terres qui sont également héritées selon le droit coutumier, l'achat ou la vente de terres a généralement lieu en vertu de la loi de l'État (Robbiati *et al.*, 2012). L'équilibre entre ces deux systèmes parallèles n'est pas toujours simple. Les terres subissent une pression croissante avec la saturation des bassins agricoles (par exemple autour de Dosso, Birni-Konni, Maradi et Zinder) d'une part, et l'incapacité de l'État central à gérer et protéger les ressources des spéculateurs fonciers privés d'autre part (Posthumus *et al.*, 2018).

Le Niger est également un pays enclavé avec une économie ouverte. Cela signifie que le pays dépend de ses voisins côtiers pour le transit afin d'accéder aux intrants vitaux pour la production agricole, par exemple les engrais. Les distances plus grandes augmentent le coût des intrants.³³ Les pays voisins sont également les marchés finaux de ses produits, comme les oignons, mais il faut parcourir de longues distances pour y arriver. Dans de nombreux cas, c'est la demande sur ces marchés extérieurs qui dicte le flux de transport des oignons dans les zones de production, indépendamment de la disponibilité des stocks dans les zones de production au Niger (Robbiati *et al.*, 2012).³⁴ Les producteurs, ayant une

³³ Par exemple, la disponibilité des engrais est liée au degré d'enclavement et d'éloignement, les marchés situés sur les routes côtières étant mieux approvisionnés (Robbiati *et al.*, 2012). De même, les coûts associés à d'autres intrants tels que les motopompes et les tracteurs sont également élevés, au moins en partie car la plupart de ce matériel est importé.

³⁴ En 2004, sauf le marché ivoirien, qui est dominé par des Nigériens résidant en Côte d'Ivoire et bénéficiant d'une longue expérience, le marché ghanéen est contrôlé par des Ghanéennes et des Maliens résidant au Ghana; celui du Bénin, par des Béninoises qui viennent à Galmi acheter l'oignon; et le marché togolais est contrôlé par des Togolaises. Le produit est conditionné en sacs jute de différentes tailles - soit 100 kg pour la Côte d'Ivoire, 120 kg pour le Ghana et 140 kg pour le Bénin et le Togo (Boluvi, 2004). Cela paraît être le cas encore aujourd'hui, avec des camions qui proviennent aussi du Nigéria, destination très importante pour les oignons nigériens.

capacité limitée pour chercher des solutions en organisant le transport de ce produit, dépendent donc des transporteurs à l'extérieur pour vendre leurs oignons. Ceci reflète un manque d'infrastructures et de système de transport développé au Niger.

4.2 Institutions et politiques formelles et leur (non) application

Le Niger ne dispose pas d'une politique spécifique dédiée au développement de la filière 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 (Gouvernement du Niger, 2017a). La mise en œuvre de cette stratégie se fait par le biais de plans quinquennaux, comme le *Plan de développement économique et social* (PDES) 2017-2021 qui reconnaît spécifiquement le potentiel des agro-industries (Gouvernement du Niger, 2017b). Le PDES identifie également la nécessité de développer les transports et autres services liés au commerce (*ibid.*).

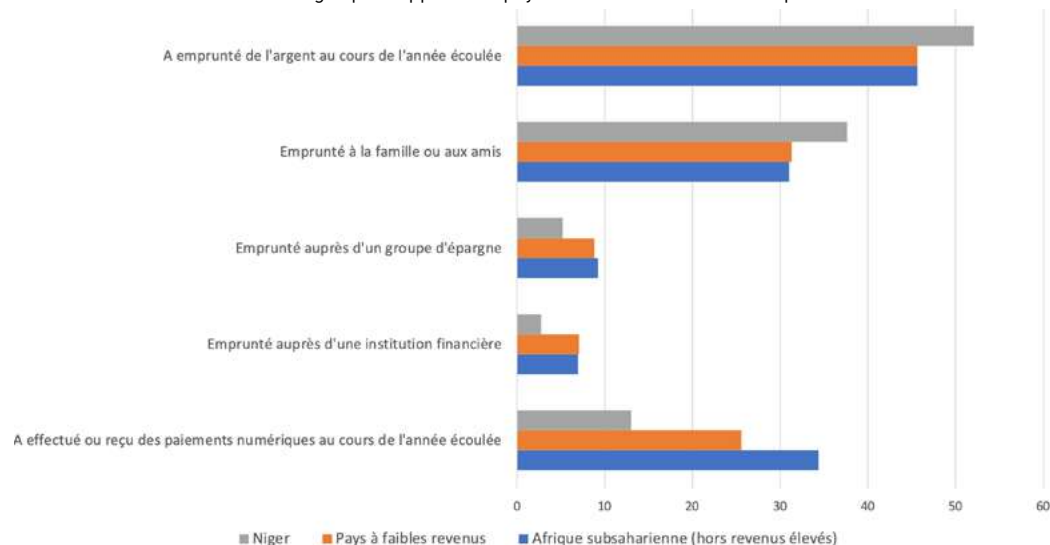
La mise en œuvre de la SDDCI 2035 se fait également à travers des politiques sectorielles comme la *Stratégie de sécurité alimentaire et nutritionnelle et de développement agricole durable* (SANDAD) ou l'Initiative 3N (i3N) « Les Nigériens nourrissent les Nigériens » (Gouvernement du Niger, 2018). L'i3N représente le credo actuel du Niger en matière d'actions visant à augmenter significativement et durablement la productivité des systèmes de production agro-sylvo-pastoraux et halieutiques (*ibid.*). Le plan d'action 2016-2020 pour la mise en œuvre de l'i3N visait à contribuer à l'augmentation de la production (via des eaux d'origine pluviale comme irriguée), des infrastructures de stockage, de la transformation et de la commercialisation des principales chaînes de valeur agricoles et alimentaires, y compris l'oignon (Gouvernement du Niger, 2016). Comme l'expliquent Karkare et van Seters (2021), l'i3N a également pour objectif de coordonner les investissements. Plusieurs projets sont en effet en train d'être implémentés dans les différents programmes stratégiques d'investissements de l'i3N. En ce qui concerne la filière oignon, on remarque que l'i3N devrait coordonner, avec l'appui du NEPAD, un projet devant être financé par la KfW et visant à impliquer les acteurs dans la transformation de l'oignon, en particulier pour produire de la poudre d'oignon. Compte tenu de l'importance de la petite irrigation pour le pays, une *Stratégie pour la petite irrigation au Niger* (SPIN) a également été développée (Gouvernement du Niger, 2015). Dans ce cadre, la filière oignon est particulièrement mise en avant étant donné son fort potentiel pour augmenter les revenus et contribuer aux recettes d'exportation de l'État.

La filière oignon au Niger est dominée par les exploitations familiales qui sont confrontées à de nombreux défis, soit parce qu'elles restent hors de portée de l'État, soit parce que les règles officielles ne sont pas appliquées comme elles le devraient. Plusieurs rapports soulignent le fait que l'agriculture est généralement considérée comme une entreprise risquée et que les agriculteurs, en particulier les petits exploitants, sont d'autant plus à risque qu'ils ne disposent d'aucune garantie (Salifou *et al.*, 2012). Leur accès au marché est également limité par leur faible pouvoir de négociation face aux grands commerçants, et ils sont contraints d'accepter des bas prix (Shrader *et al.*, 2010).

Selon les données de la BCEAO (2019) le Niger se classe systématiquement parmi les pays les plus faibles en termes d'indicateurs d'inclusion financière et de pénétration des banques et utilisation

d'autres services financiers, avec une marge significative. Comme le montre la figure 14, les Nigériens dépendent principalement de la famille et des amis pour leurs besoins financiers en raison de l'accès limité aux services bancaires. Selon le dernier rapport de la GSMA sur l'argent mobile, l'Afrique subsaharienne représente plus de la moitié des comptes d'argent mobile actifs dans le monde et environ deux tiers des volumes de transactions ainsi que des valeurs (GSMA, 2021). L'Afrique de l'Ouest représente une proportion importante de l'activité globale de l'argent mobile en Afrique. Cependant, le nombre d'opérateurs de services d'argent mobile au Niger est également inférieur à celui de ses voisins comme le Mali, le Burkina Faso et le Nigéria (*ibid.*).

Figure 14: Utilisation du crédit au Niger par rapport aux pays à faible revenu et à l'Afrique subsaharienne en 2017



Source: Banque mondiale (Global Financial Inclusion Database).

Des défis sont aussi à relever en ce qui concerne la manière dont les règles formelles ou initiatives conçues au niveau national ou régional fonctionnent en pratique. Par exemple, alors qu'à une certaine époque les coopératives, par l'action collective, étaient considérées comme la solution permettant d'améliorer la condition des petits producteurs, dans les faits de nombreux agriculteurs ont perdu la foi dans le coopérativisme. Dans de nombreux cas, les organisations d'agriculteurs sont formées à la hâte uniquement pour accéder au financement des donateurs, et les associations se démantèlent après quelques années, sans esprit coopératif (Robbiati *et al.*, 2012).

Dans le maillon de la commercialisation, en dehors du mauvais état des routes, dégradées en première place par des camions surchargés (Banque mondiale, 2008), il y a aussi d'autres facteurs qui influencent l'environnement dans lequel opèrent les transporteurs et commerçants et qui modèlent la gouvernance des transports. Bien qu'en principe les mêmes règles de transit existent entre les membres de l'UEMOA, dans la pratique les règles ne sont pas harmonisées.³⁵ Les documents de transit d'un pays ne sont pas reconnus dans l'autre (*ibid.*). Cette non-harmonisation affecte l'attractivité relative d'un endroit par rapport à un autre.

³⁵ Le Niger a appliqué le règlement «n°14/2005/CM/UEMOA relatif à l'harmonisation des normes et des procédures du contrôle du gabarit, du poids et de la charge à l'essieu des véhicules de transport des marchandises» en janvier 2009 afin de préserver les routes de la dégradation liée à surchargement des véhicules. Selon Robbiati *et al.* (2012) plusieurs transporteurs hésitent à importer de la marchandise au Niger à cause de l'amende sur les camions surchargés, en contraste avec le Burkina Faso ou le Mali sans réglementation harmonisée au niveau national, un constat toujours d'actualité récemment. <http://www.finances.gouv.ne/index.php/une/495-ouverture-des-travaux-des-experts-en-prelude-a-la-reunion-des-ministres-en-charge-des-infrastructures-et-du-transport-des-etats-membres-de-l-uemoa>

Des barrages routiers sont mis en place par les gendarmes et la police, dont plusieurs dans certains villages ou villes, engendrant divers problèmes de tracasserie routière et de harcèlement. Les commerçants sont contraints de payer des frais informels afin de ne pas arrêter le camion et d'éviter un stationnement prolongé qui peut entraîner une perte de produit, étant donné la nature périssable de l'oignon. Ces coûts supplémentaires peuvent augmenter le prix global des oignons du Niger sur les marchés voisins et nuire à sa compétitivité. L'augmentation des vols et des cambriolages sur la route, surtout vers le Nigéria, affecte également les opérations dans le secteur (Porter *et al.*, 2005; Lund, 2009). Il peut également y avoir une méfiance globale entre les commerçants et l'État dans un contexte d'absence générale de contrat social entre l'État et ses citoyens.³⁶ Lund (2009) montre bien les tensions entre locaux (acteurs et institutions qui ont leur légitimité) et non locaux d'un côté, mais aussi entre État et non-État de l'autre.

4.3 Tissu social et mécanismes informels dans la filière³⁷

Un examen plus approfondi révèle que le secteur, à prédominance traditionnelle, utilise plusieurs mécanismes pouvant être considérés comme informels. Dans un environnement où l'application formelle est particulièrement faible, le recours aux contrats est coûteux et c'est généralement la confiance qui crée la base des relations de coopération (Balineau *et al.*, 2021). Les arrangements informels permettent de relever les défis liés au crédit, à l'information sur les prix et à l'assurance qualité. Ceci est également observé dans la filière oignon au Niger.

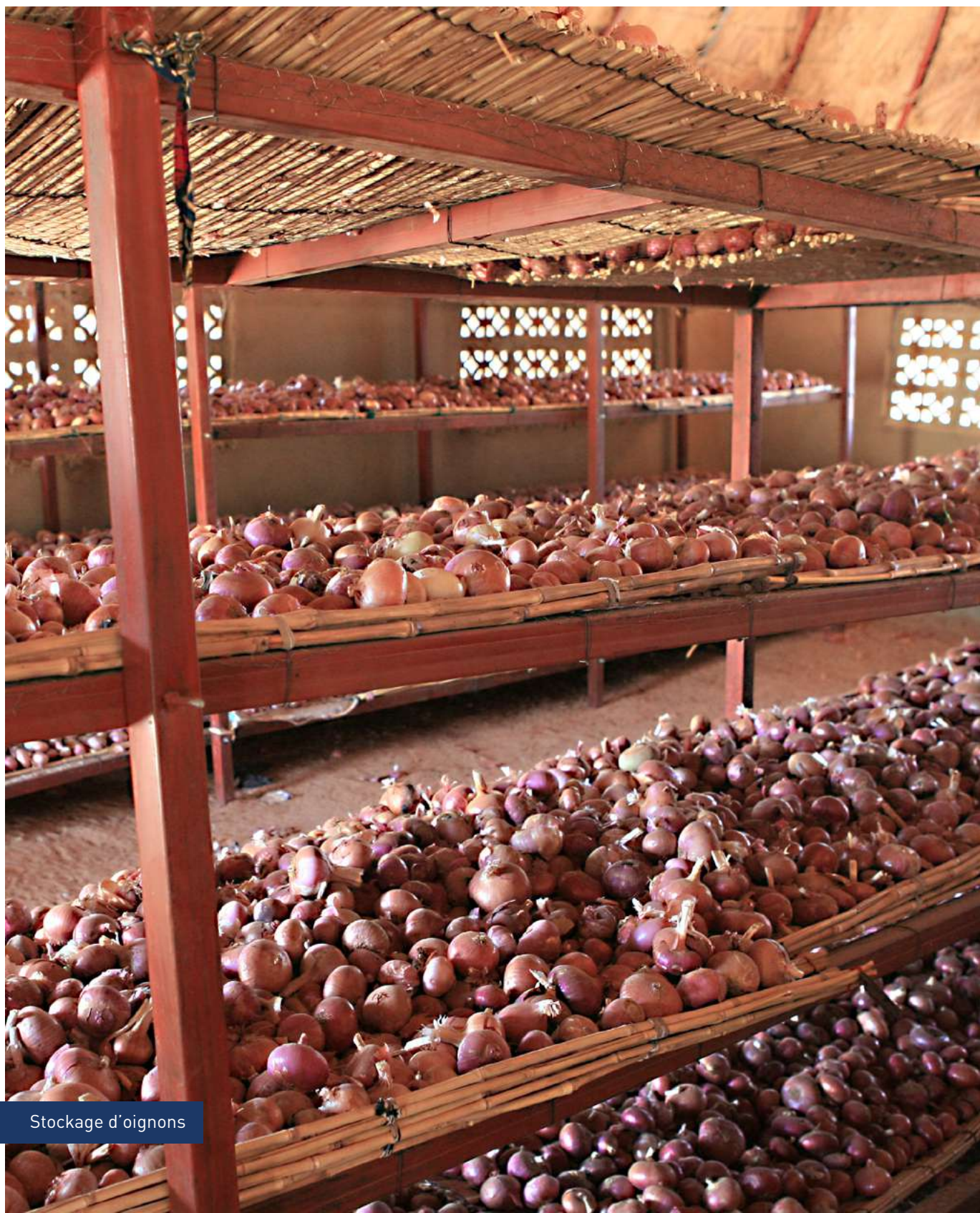
Au niveau de la production, en général, l'agriculture est un mode de vie et pas seulement une occupation. C'est-à-dire que les pratiques sont imbriquées dans le tissu social. Par exemple, la plupart des agriculteurs travaillent sur des terres qui leur appartiennent en vertu du droit coutumier. Ces systèmes traditionnels ont également leur propre mode de résolution des conflits. La terre est louée sur la base de négociations verbales et de contrats non écrits, mais elle est néanmoins régie par différents membres de la communauté rurale qui jouent un rôle spécifique. Cela coexiste avec le droit commercial et il y a souvent des tensions entre les deux. Les petits producteurs produisent leurs propres semences, utilisent des moyens de production traditionnels, notamment des systèmes d'irrigation, et s'engagent dans une gestion post-récolte limitée.

Le Niger a une riche histoire de production d'oignons qui remonte au XVII^e siècle et, comme mentionné à la section 3, les personnes de l'ethnie haoussa ont été parmi les premiers et premières à s'engager dans cette filière; par conséquent, la cultivation de ce produit a une signification socioculturelle (Mallam, 2019). Les canaux de commercialisation de l'oignon sont dominés par quelques grossistes haoussas qui disposent d'un vaste réseau et qui sont chargés de la coordination socio-économique de la filière.³⁸ Ils ne se contentent pas seulement de coordonner le transport des oignons, mais interviennent également auprès des autorités afin de permettre à leurs lots de traverser la frontière relativement sans encombre. Ce capital social facilite non seulement la circulation des marchandises, mais assure également une plus grande marge à ces grands commerçants. L'activité, bien que risquée étant donné la nature périssable des oignons, est entreprise sans recours au crédit formel de-la-guinee-et-du-ghana

³⁶ Le contrat social dans ce cas est un accord (implicite) entre les membres d'une société de coopérer pour certains avantages de l'État en échange de l'accomplissement d'obligations telles que le paiement d'impôts.

³⁷ Quelques informations dans cette section dépendent d'une littérature datée. Néanmoins, l'analyse reste pertinente pour comprendre l'organisation socio-économique et culturelle de la filière. Dans la mesure du possible, nous avons triangulé les informations sur la base des entretiens.

³⁸ Cela semble être le cas dans plusieurs chaînes de commerce alimentaire où des réseaux sociaux forts, généralement fondés sur l'identité ethnique, s'établissent sur plusieurs années, voire plusieurs décennies.



Stockage d'oignons

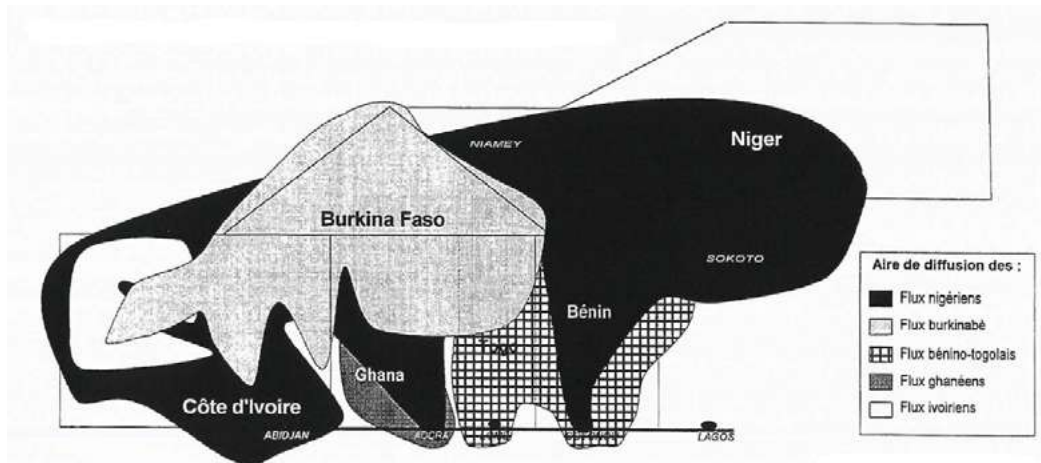
©FAO/Matteo Cortese



©FAO/Matteo Cortese

ou à l'assurance formelle (Robbiati *et al.*, 2012). Cela peut expliquer la barrière à l'entrée relativement élevée puisqu'il faut un capital suffisant ainsi que des contacts pour entrer sur ce marché. En fait, le rôle de ces commerçants peut être comparé à celui d'un chef traditionnel haoussa qui doit être protégé afin de garantir la survie de tous les acteurs de la chaîne de valeur (David, 1996). Comme le montre la figure 15, le réseau des commerçants haoussa nigériens est dominant. Nous ne disposons pas aujourd'hui d'informations actualisées sur ces réseaux.

Figure 15: Principaux réseaux dans le commerce de l'oignon en Afrique de l'Ouest (1996)³⁹



Source: David, 1996.

L'intermédiaire (voir section 3.1) ou *dillali* est généralement une personne respectée et qui connaît bien le marché.⁴⁰ Il peut y avoir plusieurs de ces intermédiaires dans un village. Ils sont généralement en contact avec les commerçants, qui souvent sont du même groupe ethnique ou du même village etc. Ils sont chargés d'assurer le conditionnement et le chargement des oignons (Mallam, 2019).

Normalement, un grossiste (réceptionnaire) appelle un homologue (fournisseur) au Niger pour lui fournir des informations sur la demande d'oignon sur le marché (par exemple à Abidjan), ce dernier organisant ensuite la collecte des volumes nécessaires auprès des agriculteurs à travers des intermédiaires, avec lesquels il entretient une relation permanente. Un représentant ou le commerçant lui-même se rend ensuite au village afin de procéder à un contrôle de qualité avant d'acheter le stock. Il est généralement hébergé par le chef du village en échange d'une commission. Le cimentage du commerce à longue distance par des relations, où un commerçant réside dans un village pendant que la transaction a lieu, est également documenté chez les commerçants haoussa du nord du Nigéria (Porter *et al.*, 2005).

Pour transporter des oignons, les transporteurs doivent être assurés d'un retour de charge. Grâce à leurs contacts et à leur bonne connaissance du marché, ces grossistes sont en mesure d'obtenir des chargements pour transporter les exportations d'oignons du Niger vers d'autres marchés et de ramener les importations dans le pays au retour (David, 1996; Robbiati *et al.*, 2012).

³⁹ Même si ancienne cette figure montre la signification de la localisation et les dynamiques spatiales.

⁴⁰ Le terme dérive de *dalal* qui, en arabe, fait référence à la pratique de l'intermédiation commerciale.

Grâce à la proximité sociale en termes de liens familiaux ou d'origine ethnique commune, il existe aussi des crédits informels (Balineau *et al.*, 2021). Les accords de crédit existent non seulement entre commerçants, mais aussi entre transporteurs et fournisseurs, et entre fournisseurs et agriculteurs, l'ensemble fonctionnant principalement sur la base de la confiance puisqu'il n'y a pas de contrats écrits. Par exemple, les producteurs d'oignons, pour qui les principaux coûts sont les intrants, empruntent auprès d'intermédiaires et d'autres représentants du fournisseur négociant en gros (Robbiati *et al.*, 2012). Cela a tendance à être également le cas dans d'autres cultures agricoles (par exemple, Adebayo en 2019 rapporte que les gros acheteurs sont la principale source de crédit des producteurs de cacao). De tels arrangements offrent une flexibilité indispensable aux agriculteurs puisqu'ils n'ont besoin d'aucune garantie, et d'aucune documentation pour accéder aux prêts, et peuvent obtenir le crédit pendant la saison des semis afin de rembourser pendant la saison des récoltes (*ibid.*). Une autre raison importante de la prédominance de ces accords de crédit informels est qu'ils ne facturent pas d'intérêts (*riba*), ce qui est perçu favorablement par les acteurs car les paiements d'intérêts vont à l'encontre de leur croyance. Mais cela ne veut pas dire que les commerçants n'aient pas des marges, car très souvent ils achètent à un prix très bas au moment de la récolte.

L'importance de la confiance dans ces transactions est également soulignée par le fait que les commerçants grossistes peuvent préférer travailler avec d'autres semi-grossistes et détaillants qu'ils connaissent, même s'ils doivent accorder un crédit, plutôt que de travailler avec ceux qui peuvent acheter sur place mais avec lesquels les commerçants n'ont pas de relation (*ibid.*). Ce capital social joue un rôle déterminant dans la performance des commerçants (Fafchamps et Minten, 2001). Dans d'autres cas, l'octroi de crédit par ces acteurs aux agriculteurs est en partie motivé par des considérations d'obtention de futures livraisons d'oignon. De plus Clough (2020), qui a étudié les relations entre les commerçants et les agriculteurs haoussas dans le nord du Nigéria, souligne l'importance des valeurs religieuses (l'islam dans ce cas) qui accordent une importance particulière aux responsabilités sociales envers les autres (*Hidima*). Ainsi, l'accumulation de capital est subordonnée aux multiples obligations qui peuvent être personnelles (c'est-à-dire liées à la famille et aux proches) ou sociales en termes de clients par le biais de réseaux commerciaux (*ibid.*).

D'autres aspects de ce réseau basé sur le lien de parentèle sont également importants. Par exemple, les intermédiaires, grâce à leurs contacts avec les commerçants, sont en mesure de fournir des informations sur le marché aux producteurs. Il s'agit souvent de la source d'information préférée des agriculteurs, plutôt que les émissions radio (Robbiati *et al.*, 2012).⁴¹ En outre, l'assurance qualité est également assurée par ces canaux informels.

Cela ne veut cependant pas dire que cette approche basée sur les réseaux informels n'a pas de défauts. Comme l'ont montré Balineau *et al.* (2021), au-delà des importantes barrières à l'entrée mentionnées ci-dessus, l'établissement de ces réseaux prend beaucoup de temps. De plus, le réseau peut être limité car il n'inclut que les personnes sélectionnées sur la base de la proximité sociale, et à ce titre, ces oligopoles peuvent supplanter les concurrents. De même, comme souligné à la section 3.5, le crédit informel peut être associé à des taux usuraires et les emprunteurs peuvent ne pas être protégés. En effet, les producteurs d'oignons, au moment de la récolte, ont besoin d'argent pour acheter des

⁴¹ L'utilisation des téléphones portables a particulièrement contribué à cette évolution, avec une augmentation du nombre de marchés (et des contacts) sur lesquels les commerçants recherchent les informations afin de mieux arbitrer les prix (Taledo et Ksoll, 2018; Aker, 2009). D'autre part, il existe aussi d'autres initiatives, par exemple un projet pilote Orange Niger/RECA pour transmettre les informations aux producteurs par SMS (<https://www.inter-reseaux.org/en/ressource/lancement-projet-reca-orange-niger/>). Cependant, il est intéressant de noter que Aker et Fafchamps (2014) ne montrent aucun impact de l'introduction des téléphones mobiles sur les prix à la production des cultures céréalières au Niger.

produits de consommation et des intrants afin de préparer leurs champs pour les cultures vivrières. Dans de telles situations, cette vulnérabilité réduit leur pouvoir de négociation face aux commerçants (Robbiati *et al.*, 2012). Pour être sûr de la qualité du produit, les commerçants doivent se déplacer dans des endroits éloignés (là où il y a la production), en augmentant le coût des transactions (Fafchamps et Gabre-Madhin, 2006). Plus important encore, l'absence de normes de qualité peut entraver le développement de la transformation à valeur ajoutée ou d'autres activités.

En outre, si ces réseaux informels existent dans les circuits de commercialisation de l'oignon, de tels arrangements n'existent pas dans d'autres maillons de la chaîne, tout aussi importants, comme la production de semences ou la gestion post-récolte, en particulier le stockage. Bien qu'il s'agisse d'une activité lucrative, très peu de commerçants entrent dans l'espace de production de semences. Actuellement au Niger les semences sont principalement produites par les agriculteurs eux-mêmes sans recours aux magasins vendant des semences certifiées. Les agriculteurs ne s'engagent que lorsqu'ils ont un degré élevé de confiance dans la qualité des semences, ce qui a finalement un impact sur leur production (Robbiati *et al.*, 2012). L'utilisation de meilleures semences a un impact direct non seulement sur la production, mais aussi sur le stockage. De plus, des installations de stockage améliorées peuvent jouer un rôle important dans la stabilisation des prix sur les marchés régionaux et améliorer sensiblement les revenus de tous les acteurs concernés.

Des efforts pour institutionnaliser les canaux formels dans la commercialisation incluent l'établissement des comptoirs, mais ces derniers ne capturent qu'une partie de l'exportation. Surtout si on parle des exportations vers le Nigéria, un pays destinataire important, les exportations continuent à travers les canaux traditionnels en dehors des comptoirs (comme on l'a vu à la section 2). La frontière avec ce pays est économiquement active mais administrativement très poreuse, avec des forts liens culturels ainsi que commerciaux depuis des siècles. Cela ne veut pas dire que cette pratique n'existe pas pour le commerce avec d'autres pays. Les intermédiaires ainsi que les commerçants jouent un rôle important dans la facilitation de ces transactions commerciales.⁴² Selon les entretiens avec des parties prenantes, dans la pratique, le comptoir ne dispose pas du pouvoir d'obliger des commerçants, qui ont leur carnet d'adresse et peuvent continuer leur commerce comme avant, sans s'impliquer avec les comptoirs.

4.4 Facteurs externes qui peuvent influencer les perspectives du secteur de l'oignon

De nombreux agriculteurs semblent convaincus de l'importance du stockage. Mais la construction des magasins nécessite un financement. Les investissements dans l'agriculture au Niger ne sont cependant pas élevés. Les investisseurs montrent de plus en plus une aversion aux risques, en particulier ceux, élevés, associés au pays, mais aussi en lien avec l'environnement macroéconomique mondial après la pandémie de COVID-19. Les investissements directs étrangers (IDE) en Afrique ont diminué de 18 % en 2020 par rapport à 2019, baisse néanmoins inférieure aux 40 % auparavant redoutés (CNUCED, 2021). Les données de la CNUCED montrent également que si ces flux sont essentiels pour l'économie nigérienne (15,2 % de la formation brute de capital fixe en 2019), ils représentent quand même une proportion assez faible des flux à destination de la région ouest-africaine (moins de 5 % du total).⁴³ Le pays a connu une forte baisse de l'investissement direct étranger (CNUCED, 2021a). De plus, parmi ces flux, une proportion très limitée est consacrée au secteur agricole (Banque mondiale, 2017).

⁴² Si on parle la même langue dans la région de la frontière avec le Nigeria (haoussa), cela n'est pas le cas avec d'autres pays (par exemple le Ghana, ou la Côte d'Ivoire), or le rôle des intermédiaires est très important pour faciliter l'échange.

⁴³ Voir le rapport pays du Niger ici <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>

Le risque élevé dans le pays est attribué à la montée alarmante de l'insécurité. Les activités extrémistes et terroristes sont plutôt un phénomène importé qu'un mouvement à croissance endogène au Niger (Connan et Sada, 2019). Mais l'augmentation des attaques dans la zone des trois frontières (Niger, Nigéria, Burkina Faso), dans lesquelles les civils semblent être une cible, est une cause de grave préoccupation, sans parler des groupes dissidents qui défient l'autorité de l'État.⁴⁴ Une extension des restrictions aux frontières en raison d'urgences (autres que sanitaires) pourrait également représenter un risque important pour le secteur étant donné que la majeure partie de la production d'oignons est destinée aux marchés régionaux et est transportée par camions.

Sur une note positive, la mise en œuvre réussie de l'accord sur la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), peut apporter des avantages significatifs en termes de stimulation de la demande d'oignons du Niger. Les coûts d'exportation d'un camion d'oignons (hors de la région UEMOA ou CEDEAO) devraient passer de 90 000 FCFA à 56 000 FCFA.⁴⁵

En conclusion, cette quatrième section a essayé d'expliquer certaines dimensions socioculturelles autour de l'organisation de la chaîne de valeur oignon au Niger. Cette filière, en particulier le maillon de la commercialisation, semble bien organisée, même si de façon informelle. Des réseaux sociaux solides entre commerçants, qui se sont développés au fil des siècles, modèlent également d'autres relations avec les producteurs. Cela ne veut pas dire que ces réseaux n'ont pas de défauts; il y a, au contraire, de la réticence à faire rentrer de nouveaux acteurs dans la chaîne de valeur et il peut y avoir des phénomènes d'usure. Dans le même temps, des systèmes complexes ne peuvent pas être modifiés du jour au lendemain pour adopter des solutions modernes. Il peut être plus intéressant pour la filière de continuer d'un côté à s'appuyer sur les aspects positifs des mécanismes existants, et de l'autre côté de travailler sur les incitations et stimulations des acteurs clés de la chaîne de valeurs. La prochaine section développe cet aspect.

5. Opportunités d'investissements dans la chaîne de valeur oignon au Niger

Dans cette section on se focalise sur les opportunités actuelles d'investissements de la chaîne de valeur oignon au Niger. Après une analyse des implications pour les investissements, on met en évidence le potentiel de la sous-filière des oignons de conservation, on s'interroge sur le potentiel de la transformation, on analyse l'effet levier que le FISAN pourrait jouer et on décline les opportunités de synergies parmi les initiatives en cours appuyant la chaîne de valeur.

5.1 Implications pour les investissements

Le système traditionnel de la chaîne de valeur de l'oignon au Niger, avec les aspects socio-culturels soulignés ci-dessus, a différentes implications. Par exemple, des canaux relationnels relient les grands commerçants aux petits producteurs, qui peuvent ainsi être impliqués (même si seulement indirectement) au niveau de chaînes d'approvisionnement régionales plus larges. En effet, en absence de mécanismes formels de commercialisation, ce sont les relations sociales qui offrent des opportunités de débouchés. De même, c'est grâce aux relations sociales que les producteurs ont un accès *facilité* au crédit, avec toutefois le risque d'emprunter de l'argent à des taux usuriers (voir section 4).

⁴⁴ Voir <https://www.jeuneafrique.com/1143167/politique/infographie-niger-mali-burkina-la-strategie-de-barkhane-a-t-elle-atteint-ses-limites/>

⁴⁵ Voir <https://www.studiokalangou.org/index.php/dialogues/14075-production-et-commercialisation-oignon-niger-defis-et-perspectives>

Du point de vue de l'investisseur, avant d'investir des nouvelles ressources dans la modernisation de la chaîne de valeur oignon, il est crucial de bien comprendre la place occupée par ces systèmes de relations sociales traditionnelles. Il faut éviter de déstabiliser le système existant au nom de la modernisation, sans alternative viable (Belianeau *et al.*, 2021). En termes d'amélioration du fonctionnement de la filière, une stratégie qui favorise les capacités et le savoir-faire endogènes des communautés rurales et promeut des améliorations dans l'utilisation des intrants traditionnels par exemple, semble avoir plus des chances de succès qu'une stratégie cherchant à remplacer le modèle existant par des nouvelles techniques que les acteurs ne connaissent pas (*ibid.*).

De plus, on constate que le système organisationnel actuel de la filière oignon au Niger ne semble pas avoir capitalisé suffisamment d'expérience dans la modernisation de certains maillons clés, notamment la promotion de semences améliorées, le stockage et la labellisation, qui présentent dès lors le plus grand potentiel d'investissements.

Une question se pose: comment mieux stimuler les parties prenantes à améliorer le système actuel du point de vue de la durabilité économique, sociale et environnementale, tout en cherchant à ne pas bouleverser le système en place? Par exemple, il semblerait qu'un système de stockage fiable et un marché assuré à un bon prix, pourraient stimuler les agriculteurs à respecter strictement les itinéraires techniques spécifiques à l'oignon de conservation, avec des effets positifs du point de vue économique (distribution plus équitable des profits), social (engagement majeur des femmes, au cœur des expérimentations menées dans les dernières années par l'ANFO) et environnemental (moindre utilisation d'engrais chimique et pesticides). On développera davantage ce point au chapitre 5.2. On peut ajouter qu'au-delà des stimulations pour assurer le succès de ce type d'initiative, un mécanisme de sanction peut également être introduit pour les producteurs qui ne respectent pas les accords établis.

D'autre part, comme on l'a vu au chapitre 2.7, plusieurs goulots d'étranglement existent au sein de la chaîne de valeur oignon au Niger. Ici on met l'accent notamment sur le manque d'infrastructures (en termes de magasins, de routes en bon état pour le transport, etc.), l'éloignement des villages par rapport aux sites de stockage, les capacités institutionnelles limitées de certaines coopératives de producteurs (non-respect des règles par certains membres agriculteurs), manque de droits fonciers sur la propriété des terres (nécessaires comme garantie aux agriculteurs pour accéder plus facilement au crédit formel), manque de confiance entre organisations de producteurs et institutions financières, ventes mal organisées à cause parfois d'une certaine dispersion des producteurs dans les négociations avec les commerçants, ainsi que des facteurs hors du contrôle des acteurs (conditions météorologiques, changement climatiques, etc.).

Pour que les investissements dans la filière soient favorisés, le renforcement des capacités des principales parties prenantes est crucial. Il s'agit d'un processus à long terme qui doit forcément se construire avant tout à partir des synergies et de la coordination entre les différents acteurs de la filière, y compris le gouvernement et les PTF. Ce point est clairement ressorti des entretiens réalisés et au cours de l'atelier de concertation organisé par la FAO fin mai 2021 à Niamey.

Il semble également que l'établissement de la confiance parmi les acteurs soit central pour aboutir à une meilleure structuration de la chaîne de valeur et attirer des investissements. Dans une logique de concertation parmi les acteurs, il semble donc pertinent d'inclure aussi les commerçants et/ou les grossistes influents afin d'éviter tout blocage ou résistance aux interventions pour améliorer l'organisation dans la filière.

En matière de gestion des stocks périssables, certaines expériences ont eu du succès, aussi bien au niveau individuel, comme dans le cas de certains magasins RESEDA géré par des entrepreneurs privés qu'au niveau des coopératives, avec par exemple l'expérience des femmes du groupement Cernafa à Doja avec l'oignon, ou l'initiative de la FCMN-Niya avec la pomme de terre. On note toutefois que la filière pomme de terre est relativement récente au Niger et présente moins d'acteurs influents que la filière oignon, où des commerçants puissants contrôlent une grande partie de la commercialisation depuis longtemps.

Pour ce qui concerne le maillon de la commercialisation, le système existant, qui est bâti sur des anciens réseaux de commerçants, semble avoir du mal à se conformer au système de comptoirs formels mis en place depuis moins de 20 ans au Niger. Un moyen d'inciter les producteurs à interagir davantage avec les comptoirs pourrait être que ces derniers fournissent des intrants de qualité pour la production, à condition que les oignons produits soient déclarés et commercialisés *via* le comptoir. De son côté, l'ANFO s'efforce depuis des années d'établir un contact régulier entre les commerçants et les agriculteurs afin de créer un environnement de confiance et de loyauté (ANFO, 2021). Cela est important afin d'assurer une certaine continuité dans le processus de réorganisation et amélioration du système de commercialisation de l'oignon, tout en mettant en confiance les membres influents, sans les exclure. La meilleure façon d'y parvenir est de mettre en place des projets pilotes permettant d'introduire des interventions au niveau micro pour avoir un impact au niveau méso (par exemple une amélioration dans le pourcentage d'enregistrements dans les comptoirs) et macro (augmentation des revenus et développement socio-économique).⁴⁶

L'utilisation de semences améliorées et de techniques de production permettant une meilleure conservation de l'oignon peuvent également faciliter le passage à la labellisation. Dans le système actuel, où les commerçants assurent la qualité, les consommateurs dépendent de la réputation des commerçants en matière de qualité. Grâce à la labellisation (voir chapitre 2.2 pour plus de détails), les consommateurs peuvent être assurés de la qualité même sans la présence des commerçants. Cela nécessiterait toutefois des investissements concomitants dans la création d'une infrastructure d'étiquetage et de normes de qualité.

5.2 Potentiel de la sous-filière oignon de conservation

Une intervention visant à améliorer la chaîne de valeur de l'oignon et à attirer des investissements pourrait se concentrer sur le sous-secteur de l'oignon de conservation, en se focalisant sur la vente différée et s'appuyant sur l'évolution saisonnière du prix de l'oignon qui, comme évoqué à la section 2, enregistre avec une certaine régularité des hausses importantes entre la récolte du mois de mars/avril et les mois à suivre. Cela non pas dans le but de jouer sur la spéculation, mais plutôt avec l'objectif de mieux répartir les bénéfices de la vente des oignons au niveau des différents acteurs de la chaîne (notamment les producteurs, les entrepreneurs, les institutions financières, les transporteurs et enfin les commerçants).

En effet, comme introduit aux chapitres 2.2 et 3.4, à partir de la fin 2013, l'Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon (ANFO), en partenariat avec l'ONG italienne CISV

⁴⁶ Les interventions peuvent agir à petits pas, étant donné que les systèmes existants prennent du temps à changer. Par exemple, tout en donnant du pouvoir aux agriculteurs, les solutions basées sur internet ne peuvent pas, du moins à court terme, être la solution aux défis auxquels le secteur est confronté, étant donné que l'utilisation d'Internet au Niger en 2015 était estimée à 2,2 % (Taledo et Ksoll, 2018).

et le réseau des chambres d'agriculture (RECA), a lancé un processus d'expérimentation du crédit stockage⁴⁷ avec le produit oignon de conservation, grâce à un financement de la Coopération suisse au Niger. Comme anticipé au chapitre 2.3, le crédit stockage est un crédit qui permet d'éviter de brader les récoltes des produits agricoles quand les prix sont au plus bas, et de différer la vente au moment où les prix sont plus intéressants. Ce type de crédit peut être pris par les producteurs eux-mêmes (qui veulent stocker leurs propres oignons), ou par des intermédiaires (entreponeurs professionnels, que ce soit des coopératives ou des privés). On rappelle qu'à la fin des années 1990 au Niger la FAO avait introduit, à travers le Projet intrants, le mécanisme du *warrantage*, qui est un système de crédit dont la garantie est constituée par le nantissement d'un stock de produits agricoles non périssables et susceptibles d'augmenter de valeur à des intervalles assez réguliers (Cortese et Coulter, 2014). Il a été conçu notamment pour améliorer le *cash flow* des exploitations familiales (Marchal, 2010). Dans le cas de l'oignon, qui est un produit périssable, la phase du stockage est évidemment fort délicate. Il semble donc pertinent, dans ce cas de figure, d'utiliser un type de crédit stockage où le nantissement de stock ne soit pas nécessaire, tout en travaillant sur la construction de la confiance entre les entreposeurs et les institutions financières. Au Niger l'IMF Kokari dans le passé a déjà expérimenté ce genre de produit financier (pour les céréales), tout comme Coris bank au Burkina Faso (Cortese, 2015).

En effet, malgré des résultats très mitigés en termes de mise à l'échelle, l'ANFO au cours des dernières années a pu accompagner plusieurs expérimentations concluantes sur des opérations de crédit stockage et de vente différée de l'oignon de conservation, avec un certain succès là où certaines conditions ont été réunies. L'ANFO à tout récemment produit un document de capitalisation (ANFO, 2021) qui démontre un certain engouement pour ce genre d'opérations auprès de certains de ses membres, notamment des groupements de productrices femmes. De plus, les expérimentations appuyées par l'ANFO ont apparemment démontré une rentabilité très intéressante de ce type d'opérations. Au tableau 5, on constate que pendant la campagne *warrantage* d'oignon 2019-2020 appuyée par l'ANFO

Tableau 5: Résultats campagne warrantage oignon 2019-2020, groupements ANFO

SITES	VALEUR DU STOCK LORS DE LA MISE EN MAGASIN	MONTANT DE LA VENTE EFFECTUÉE	MARGE	TAUX DE PERTE
KIOTA	900 000	2 250 000	1 350 000	4,99
MOULERE	654 000	1 680 500	1 026 500	5,50
TSERNAOUA	1 190 000	4 545 000	3 355 000	2,85
TAHOUA C2	510 000	1 091 250	581 250	3,25
SABON GUIDA	225 000	1 102 500	877 500	2,35
GADA	1 300 000	2 800 000	1 500 000	4,75
DJAMADJE	1 800 000	3 095 000	1 295 000	3,95
DAN SAWANI	1 000 000	2 750 000	1 750 000	4,15
KOUDOUMA	1 500 000	3 450 000	1 950 000	3,65
Totaux	9 079 000,00	22 764 250,00	13 685 250,00	

Source: ANFO, 2021.

⁴⁷ Pour plus de détails sur le crédit stockage au Niger, voir Cortese et Coulter (2014).

au niveau de neuf villages on totalise une marge bénéficiaire d'environ 50 % entre la valeur du stock au moment du stockage et le moment de la vente.

Selon les entretiens réalisés, l'impression est qu'au Niger ceux qui gagnent le plus dans la chaîne de valeur oignon ne sont pas les petits producteurs mais plutôt un nombre réduit d'intermédiaires et commerçants. L'outil *warrantage* ou crédit stockage pour les oignons a le potentiel d'engendrer une distribution plus équitable de la valeur ajoutée au profit des producteurs et productrices de la base. Grâce au crédit les producteurs et productrices reçoivent la liquidité au moment de la récolte quand ils en ont le plus besoin, sans brader leur récolte. Puis, quand le prix est intéressant, le stock est vendu et tous les acteurs impliqués sortent gagnants (producteurs, entreposeurs, financiers et mêmes les commerçants).

Bien sûr, le nantissement de stock d'oignons étant plus compliqué à pratiquer que le nantissement des stocks de produits moins périssables (comme les céréales sèches), le crédit stockage (ou *warrantage*) dans le cas de l'oignon peut fonctionner seulement si la confiance est instaurée entre l'institution financière et ceux qui détiennent les oignons. Concrètement, certaines conditions doivent être réunies, notamment:

- respect des itinéraires techniques spécifiques de production pour avoir un oignon de conservation (comme expliquée à la section 2.2);
- abris de conservation performants et bien entretenus;
- institutions financières présentes en milieu rural et disposées à s'engager dans le suivi régulier du stock (ou à déléguer la phase de contrôle à un 3e acteur de confiance, un entreposeur professionnel, que ça soit une organisation paysanne (OP) de 2e ou 3e niveau, ou un entreposeur privé).

Selon les entretiens réalisés, différentes institutions financières ont démontré un certain intérêt à financer la production d'oignons de conservation et aussi sa commercialisation différée à travers des crédits stockage. En effet, certaines institutions de microfinance (IMF) le font déjà (CISV, 2015; ANFO, 2021). Vu le niveau de rentabilité, certains investisseurs privés pourraient donc être aussi intéressés par le financement (au moins en partie) d'entrepôts de stockage appropriés pour les OP et/ou les commerçants et entreposeurs privés. Il serait envisageable d'arriver à utiliser le mécanisme du FISAN afin de créer un effet levier pour des investissements privés dans la chaîne de valeur.

Du point de vue environnemental, l'investissement dans la sous-filière de l'oignon de conservation implique une sensible diminution d'utilisation d'engrais chimiques et pesticides. Du point de vue social, il serait important de répliquer les bonnes expériences déjà accompagnées par l'ANFO et d'autres acteurs au profit de groupement de productrices d'oignons, qui se sont montrées plus fiables et intéressées par ce type d'opération que les hommes.

En conclusion, la prochaine étape du projet AgrInvest-SA sera d'approfondir davantage les détails de tels investissements, en identifiant avec les principales parties prenantes (notamment l'ANFO, la FCMN-Niya et le RECA) des acteurs potentiels qui pourraient être accompagnés et éventuellement financés (groupements de producteurs ou productrices, unions des producteurs, entreposeurs privés, etc.). Il semble pertinent de partir de l'existant, donc des expériences déjà connues de vente différée de l'oignon de conservation stocké dans des magasins type FCMN-Niya. Il sera aussi important de travailler dès le début à la progressive intégration des magasins de stockage de proximité (qui se trouvent au niveau des villages) au système de comptoirs, pour rendre plus performant le maillon commercialisation de la chaîne.

5.3 Potentiel de l'agroécologie à travers les femmes

Au-delà des politiques et stratégies officielles qui montrent l'importance de l'oignon conventionnel dans l'économie du Niger, il existe également des possibilités concrètes de promouvoir l'agroécologie et des formes de production plus durables. «L'agroécologie constitue un cadre d'intervention de plus en plus pratiqué en Afrique sub-saharienne pour renforcer les capacités des paysans les plus pauvres à se nourrir et à dégager des revenus supplémentaires, tout en préservant les ressources naturelles et en améliorant la résilience aux aléas climatiques.» (Matthieu *et al.*, 2014).

Les initiatives ciblant l'agroécologie restent limitées, et sont généralement portées par des ONG locales et internationales en partenariat avec des organisations de producteurs, ou par des producteurs et productrices éclairés. Souvent ces interventions sont présentées dans le cadre de l'adaptation au changement climatique et de la gestion des ressources naturelles (par exemple gestion de l'eau, ou restauration des terres dégradées) avec des actions dans le domaine de la production et diffusion de semences locales et des formations à la fabrication et l'utilisation de compost organique et de biopesticides (Matthieu *et al.*, 2014).

On remarque toutefois que depuis 2014 existe au Niger une plate-forme multi acteurs pour l'Agroécologie appelé «RAYA-Karkara», qui regroupe différentes organisations paysannes et autres organisations de la société civile. Dans une déclaration en septembre 2016, la plateforme s'est engagée à «promouvoir l'agroécologie, soutenir l'agriculture familiale; capitaliser les expériences, les partager et créer les synergies et alliances nécessaires à une diffusion efficace et adaptée. En plus de ces défis, la question de la reconnaissance des droits des paysanne(s) en Afrique de l'Ouest reste une préoccupation majeure que partage la plateforme AE Niger avec d'autres acteurs de la société civile».⁴⁸

Néanmoins, le système de production dite conventionnelle domine l'agriculture nigérienne avec une utilisation d'engrais chimiques et d'autres produits nocifs, au-dessus des niveaux recommandés, qui peut directement avoir un impact négatif sur la fertilité des sols et de l'environnement (Université Abdou Moumouni, 2013). En effet, l'accent mis dans les politiques nationales sur les rendements économiques et l'augmentation de la productivité de l'oignon (issu de l'agriculture conventionnelle) a eu pour effet de promouvoir l'utilisation de substances chimiques. L'utilisation inconsidérée de ces substances peut exacerber les problèmes liés à la dégradation des sols. De plus, si les techniques de production modernes peuvent être plus productives lorsqu'elles sont utilisées sur de plus grandes étendues de terre, elles n'offrent pas nécessairement aux agriculteurs la flexibilité nécessaire pour répondre à des circonstances imprévues liées à la pluviométrie ou à des attaques parasitaires qui peuvent nécessiter de déplacer la zone cultivée (Robbiati *et al.*, 2012).

Certes les agriculteurs préfèrent de plus en plus utiliser du fumier, qui donne des oignons de meilleure qualité se conservant plus longtemps, réduisant ainsi les pertes et augmentant les volumes d'oignon vendus (et donc le rendement pour les producteurs), mais celui-ci n'est pas facilement disponible (RECA, 2021; Robbiati *et al.*, 2012). De même, l'amélioration des techniques agricoles peut également atténuer la dégradation des sols. Le groupement Cernafa à Djoga (commune de Torodi), essentiellement composé de femmes, est un bel exemple de ce développement. Soutenu par l'ONG

⁴⁸ Rapport de la FUGPN-Mooriben de la participation à la foire de semences paysannes de Tenkodogo (au Burkina Faso) en 2019: https://mooriben-niger.org/IMG/pdf/rapport_de_la_foire_de_semence_de_tenkodogo.pdf

Swissaid-Niger depuis 2006, ces femmes ont eu du succès à faire reconnaître la qualité de leurs produits sur le marché de Torodi, sans recours aux certifications. Les femmes ont adopté des pratiques telles que la rotation des cultures, notamment l'oignon, le chou, et la laitue, sans engrais chimiques et avec l'utilisation de biopesticides à base d'huile (ou feuilles séchées) de neem, piment et tabac (Matthieu *et al.*, 2014; CISV, 2015). Au fil des années, le groupement Cernafa a aussi pu expérimenter des opérations très intéressantes de vente différée des oignons, en collaboration avec l'ANFO, la CISV et le RECA (CISV, 2015). À partir de fonds propres, le groupement a pu aussi octroyer des petits crédits aux membres. D'autres exemples intéressants d'approches agroécologiques au Niger existent de façon ponctuelle, avec par exemple des parcelles de production de semences d'oignon cultivées en association aux cultures du mil et du sorgho, ou des champs qui adoptent des techniques de régénération naturelle assistée (RNA) (RECA, 2021).

Cela étant dit, les choix techniques sont parfois peu appropriés au contexte local et l'absence de dispositifs de concertation entre les différents usagers empêche dans de nombreux cas un impact durable de ces projets sur la régénération des ressources naturelles (Matthieu *et al.*, 2014). Compte tenu du contexte du Niger et de sa vulnérabilité en particulier face aux risques environnementaux, la cohérence politique est fondamentale pour aller vers un développement durable de la filière. Pour assurer la continuité d'une approche agroécologique, l'accès aux matières premières comme le compost est très important. Par exemple, la rotation des cultures et les interactions entre producteurs et éleveurs au niveau des résidus de cultures (tiges d'oignon, de céréales, etc.), procurent des revenus supplémentaires aux producteurs, et la nourriture aux animaux des éleveurs au moment où la paille commence à manquer tout en assurant en retour un approvisionnement en fumure (RECA, 2021).

Il est nécessaire ainsi d'encourager des expériences concrètes à l'échelle des terroirs villageois et des communes rurales, garantissant plus d'équilibre et d'interactions positives entre l'agriculture et l'élevage. Dans ce sens, les expériences concluantes de groupements féminins, telle que Cernafa à Torodi ou les groupements féminins qui ont collaborés avec l'ANFO dans le cadre des opérations de *warrantage* oignon, font penser une fois de plus qu'il serait pertinent d'investir davantage au niveau des femmes engagées dans la sous-filière de l'oignon de conservation. Ces femmes se sont montrées engagées dans le respect d'itinéraires techniques avec une approche agroécologique (pour mieux conserver leurs oignons), et ont démontré dans le même temps leur fiabilité en termes de remboursement des crédits.

5.4 Quel futur pour la transformation de l'oignon nigérien?

Pendant l'atelier de concertation de fin mai 2021 organisé par la FAO Niger, il est ressorti que plusieurs initiatives de transformation de l'oignon existent, mais qu'elles restent en grande partie artisanales, menées soit par des faïtières soit par des privés, sans véritable synergie entre elles et sans des investissements conséquents et adaptés.

Toutefois, tout comme l'oignon de conservation, un investissement dans la transformation de l'oignon permettrait de mieux réguler le marché de l'oignon, de répondre, au moins en partie, à la demande d'oignon pendant la période de pénurie et de substituer graduellement les différents cubes d'arôme importés, tout en misant sur un produit transformé d'oignon de qualité supérieure et non nocif pour la santé des consommateurs.

Des investissements dans l'acquisition du matériel de transformation seraient nécessaires, tout comme pour le respect des standards d'hygiène du produit transformé et pour les emballages. En effet, USAID (2019) a réalisé une étude de cas pour l'investissement dans la transformation de l'oignon au Niger. L'étude souligne que pour un investissement d'environ 1,4 million USD (comprenant l'acquisition du terrain et la construction de l'usine, les équipements, les certifications sanitaires ainsi que le fonds de roulement d'1 million USD en moyenne), quelque 650 tonnes de poudre d'oignon pourraient être vendues aux pays voisins. L'étude suppose que 1 500 tonnes de Blanc de Gothèye pourraient être agrégées à partir des petits producteurs de Tillabéri. Les exportations comprendraient principalement des ventes vers le Sénégal (30 %), le Nigéria (40 %) et la Côte d'Ivoire (30 %). Cependant, pour ce faire, il faudrait convaincre les producteurs impliqués à ne produire que du Blanc de Gothèye au lieu du Violet de Galmi. Ce point n'est pas évident, car cette variété est la plus répandue au niveau du pays. De plus, cet investissement nécessiterait également une capacité de produire de la poudre d'oignon en respectant les standards internationaux en termes de normes de qualité et de normes techniques, ce qui ne va pas sans difficulté.

Cela étant dit, selon les entretiens avec certains acteurs de la filière, il semble exister un certain potentiel pour développer davantage la transformation des oignons au Niger, en raison d'une part de la disponibilité en quantité suffisante d'oignons aptes à la transformation, et d'autre part de l'intérêt de plus en plus manifeste des acteurs nationaux et internationaux pour des produits transformés à base d'oignon, telle que la poudre ou la purée par exemple. Comme évoqué à la section 3, une initiative en cours actuellement et financée par la KfW et menée par le NEPAD et l'i3N, devrait investiguer davantage le potentiel de la transformation semi-industrielle de l'oignon au Niger.

En conclusion, il est nécessaire d'étudier plus en profondeur le marché potentiel réel pour la transformation de l'oignon nigérien. En effet, il semblerait qu'il y ait déjà de la concurrence dans ce secteur au niveau de la sous-région. Par exemple au Sénégal, à Saint Louis, une usine franco-sénégalaise de production de poudre d'oignon sera bientôt installée, sous financement de la Banque mondiale (à travers le SFI et l'IDA); il s'agit d'une première dans ce genre en Afrique subsaharienne, avec une production à terme estimée à 5 000 tonnes d'oignon déshydraté par an, dont la majeure partie devrait être destinée au marché européen.⁴⁹ Si des investissements devaient se faire dans ce sens au Niger, il faudrait bien analyser le contexte et le marché sous-régional.

5.5 L'effet levier du FISAN

Comme on l'a vu à la section 3, le FISAN est structuré selon trois composantes, ou *facilités*. Pour ce qui concerne la première composante, qui accompagne le financement agricole à travers un mécanisme de crédit «à coût partagé» (10 % d'apport personnel, 50 % de crédit et 40 % de subvention), l'octroi peut être réalisé par des banques commerciales et/ou des IMF/SFD. Pour stimuler l'engouement des institutions financières, un fonds de garantie commun aux opérations de la Facilité 1 est en train d'être mis en place (en réalité des fonds de garanties existent déjà au niveau de certains projets spécifiques).

Pour le moment, le bras financier de la première composante du FISAN est la BAGRI. Parmi les SFD, avant sa mise en administration provisoire, ASUSU SA était particulièrement active dans l'opérationnalisation du mécanisme de la Facilité 1. Depuis sa mise en administration provisoire,

⁴⁹ Voir https://www.sikafinance.com/marches/senegal-8-5-milliards-fcfa-dinvestissement-pour-une-usine-de-deshydratation-doignons_24587

les SFD n'ont pas été véritablement impliqués jusqu'à la fin 2020, sauf dans certains projets pilotes ponctuels. À l'heure actuelle certains projets / PTF commencent à impliquer aussi les institutions de microfinance (IMF). En effet, le point faible reste le refinancement des IMF à travers des lignes de crédit à des taux concessionnels. Une opportunité d'investissement pour des fonds étrangers pourrait être justement de refinancer à des taux favorables les IMF plus performantes, qui s'engagent dans le financement de la production et du stockage d'oignons de conservation. Cela en synergie, évidemment, avec le mécanisme du FISAN.

D'une façon générale, il semble pertinent de penser à une synergie entre le mécanisme du FISAN (Facilité 1 et Facilité 2) et d'éventuels investissements privés dans le secteur agricole nigérien, y compris la filière oignon. Il semble toutefois prématuré à ce stade que des fonds d'investissement étrangers puissent placer des fonds directement au niveau du FISAN. Il faudra attendre la véritable opérationnalisation du mécanisme d'ici au moins 2022. Mais il est vrai qu'il existe un fort potentiel du mécanisme FISAN (au niveau des trois *facilités*) comme levier pour des investissements extérieurs. Il reste à vérifier la faisabilité du financement des infrastructures de stockage d'oignon à travers la composante Facilité 1 (donc avec seulement une subvention de 40 % du coût total) ou à travers la Facilité 2, qui finance des infrastructures pour les autorités locales (à travers l'ANFICT) avec une subvention de 100 %. On remarque quand même que, selon la Coopération suisse, les expérimentations de financement des comptoirs aux autorités locales, à travers ce mécanisme de la Facilité 2 du FISAN, n'ont pas donné les résultats espérés.

5.6 Dialogue et coopération entre acteurs clés de la filière

La filière oignon au Niger est dynamique et bien organisée, même si elle fonctionne en grande partie de façon informelle. Elle arrive à produire et exporter des quantités importantes depuis longtemps. En même temps, la filière présente des organisations faïtières avec certaines faiblesses, comme noté à la section 3, qui ne travaillent pas toujours en synergie. La suppression des principaux goulots d'étranglement de la chaîne de valeur requiert en premier lieu un dialogue et une coopération continue entre les différents acteurs, contribuant ainsi à un écosystème favorable aux investissements publics et privés et au développement durable de la filière.

Pour cela, les structures de dialogue et de coordination existantes méritent d'être renforcées davantage. Comme indiqué à la section 3, selon les entretiens et l'atelier de concertation de fin mai 2021 avec les parties prenantes, l'interprofession oignon, qui a été créée il y a plus de dix ans mais qui n'est pas vraiment fonctionnelle, pourrait jouer un rôle beaucoup plus important. D'autres interprofessions à l'intérieur et l'extérieur du Niger pourraient servir d'exemple, comme l'interprofession de la filière Bétail, viande, cuirs et peaux du Niger.⁵⁰

La poursuite de l'acquisition des agréments pour les associations et collèges régionaux faisant partie de l'interprofession oignon pourrait être une des premières étapes pour la redynamisation. Mais il est nécessaire d'aller au-delà, en clarifiant davantage les goulots d'étranglement qui ont entravé le fonctionnement de l'interprofession jusqu'à ce jour, et en y répondant. Compte tenu des difficultés qui ont été soulignées lors des entretiens réalisés (voir chapitre 3.2), il pourrait être judicieux d'envisager une priorisation claire des actions à mener par l'interprofession, ainsi que d'assurer une représentation

⁵⁰ Voir pour des informations au sujet de l'interprofession de la filière Bétail, viande, cuirs et peaux (IP BVCP) du Niger: <https://reca-niger.org/spip.php?article688>



Production d'oignon

©FAO/Remi Nono-Womdim



Production d'oignon

©FAO/Matteo Cortese

et un poids équilibré des différents acteurs de la chaîne de valeur (notamment les producteurs, les commerçants et les transformateurs) au sein du dispositif de l'interprofession.

Le manque d'échange d'informations et de coordination entre les partenaires techniques et financiers (PTF) a également été identifié comme un défi majeur par les acteurs rencontrés et interviewés. À cet égard, il sera également important de renforcer la coordination des PTF sous le leadership du gouvernement afin de renforcer les synergies entre les différentes interventions. Enfin, les potentiels investisseurs locaux et étrangers devraient être impliqués davantage par l'interprofession, afin de faciliter des investissements durables liés aux différents maillons de la filière oignon.

6. Conclusion

Cette étude a présenté une analyse rapide de la chaîne de valeur oignon au Niger. Grâce à un travail d'analyse documentaire de la littérature disponible, aux entretiens avec les principales parties prenantes de la filière, et un atelier de concertation réalisé fin mai 2021 à Niamey, les principaux goulots d'étranglements ont été identifiés et certaines pistes de solutions ont été proposées.

Parmi les goulots d'étranglements identifiés au cours de cette analyse, on retient en particulier: les difficultés d'accès à la terre; les difficultés d'irrigation; la non disponibilité de semences de qualité en quantités suffisantes et au bon moment; des intrants pas toujours adaptés aux besoins; des difficultés de transport; la faiblesse dans la maîtrise des techniques de production; des difficultés dans la formalisation des transactions commerciales; le bradage des récoltes; la faiblesses d'accès aux financements; et de faibles synergies et coordinations entre les différentes parties prenantes. L'étude s'est focalisée en particulier sur l'identification de pistes possibles de solutions et opportunités d'investissements au niveau des quatre derniers points.

On doit tout d'abord remarquer que selon les données du Ministère de l'agriculture et de l'élevage (MAG/EL), l'évolution de la production d'oignons au Niger a progressé très sensiblement ces dernières années, principalement grâce à l'augmentation des surfaces cultivées. Selon les données MAG/EL entre la campagne agricole 2011-2012 et celle de 2019-2020 la production a plus que doublé (environ 1 200 000 tonnes en 2020). Cependant, pendant l'atelier de présentation des résultats de la présente étude, organisé par la FAO à Niamey le 25 mai 2021, le RECA, l'ANFO et la FCMN-Niya ont tenu à préciser qu'à leur avis ces chiffres sont surestimés. En effet, le rendement moyen obtenu par les producteurs de l'ANFO et de la FCMN-Niya ne dépasserait pas les 20 à 25 tonnes/ha, contre 35 tonnes/ha estimées par le MAG/EL.

Selon les résultats de l'analyse, le Niger est le plus grand exportateur d'oignons de l'Afrique de l'Ouest, même s'il est difficile de quantifier les exportations avec exactitude car le commerce informel transfrontalier est très marqué. Selon les données de la balance des paiements (OMC, 2017), en 2016 les recettes de l'exportation de l'oignon (111 millions EUR) ont dépassé celles de l'exportation du bétail (94 millions EUR). Cependant, les exportations d'oignon nigérien dans la sous-région ouest africaine sont éclipsées par l'oignon importé de l'extérieur de la région, principalement des Pays-Bas, en quantité estimée de sept à dix fois plus élevée. Dans la sous-région, le Burkina Faso est aussi un concurrent incontestable. Pour la consommation d'oignon, les auteurs ont eu des difficultés à trouver des données récentes. Toutefois, plusieurs sources indiquent que la quantité d'oignon exportée est beaucoup plus importante que la quantité consommée. Pour toute analyse future fiable de la chaîne de

valeur, il semble prioritaire d'investiguer davantage les données réelles, tant au niveau de la production totale, du rendement moyen, de la consommation, que de l'exportation. Pour cela, il serait souhaitable de mener des enquêtes de terrain, avec l'implication de toutes les parties prenantes.

Une intervention visant à améliorer la chaîne de valeur de l'oignon nigérienne et à attirer des investissements pourrait se concentrer sur le sous-secteur de l'oignon de conservation, c'est-à-dire un oignon produit avec de itinéraires techniques qui permettent de le conserver plus longtemps, stocké dans des infrastructures performantes. L'étude analyse en effet la pertinence de se focaliser sur la production puis la vente différée de l'oignon de conservation, en profitant de l'évolution saisonnière du prix, qui peut facilement doubler entre la récolte (mars/avril) et les mois qui suivent, notamment à partir du mois de septembre. L'idée de base est de réduire les pertes et de mieux distribuer les bénéfices de la vente des oignons au niveau des différents acteurs de la chaîne. En effet, selon les parties prenantes rencontrées et interviewées, un phénomène de bradage des récoltes affecte la majeure partie des petits producteurs du Niger. Ceux qui gagnent le plus dans la chaîne de valeur oignon sont un nombre réduit d'intermédiaires et commerçants.

Il pourrait donc être intéressant de développer davantage le produit financier crédit stockage, aussi désigné sous le terme de *warrantage*, pour les oignons de conservation. Cet outil financier a le potentiel d'engendrer une distribution plus équitable de la valeur ajoutée vers les producteurs et productrices de la base. Ces dernières années l'ANFO, avec le soutien de la Coopération suisse et l'appui technique initial de l'ONG italienne CISV et du RECA, parmi d'autres partenaires, a pu expérimenter ce système avec un certain degré de succès, même si elle n'a pas eu la capacité, jusque-là, de le transposer à plus grande échelle. Les itinéraires techniques de production suivis dans le cadre de cette expérimentation prévoient une utilisation minimale (ou l'absence) d'engrais chimiques et de pesticides, ce qui a comme résultat une conservation de l'oignon plus longue et un impact positif sur l'environnement. Les oignons sont ensuite stockés dans une infrastructure de stockage assez performante, appelée type FCMN-Niya, conçue au Niger depuis plus de 10 ans, avec un rapport coût/qualité très intéressant. À ces conditions, les taux de pertes enregistrés par les groupements suivis par l'ANFO, ainsi que d'autres groupements appartenant à la FCMN-Niya, sont inférieurs à 5 % sur une période de quatre à six mois. La prochaine étape de l'initiative AgrInvest-SA sera donc d'approfondir davantage les détails de tel investissement, en identifiant avec les principales parties prenantes (notamment l'ANFO, la FCMN-Niya et le RECA) des acteurs potentiels qui pourraient être accompagnés et éventuellement financés: groupements de producteurs et productrices, unions de producteurs, entrepreneurs privés, etc. Il semble pertinent de partir de l'existant, donc d'expériences déjà connues de vente différée des oignons de conservation stockés dans des magasins type FCMN-Niya. Dans ce sens, on remarque que ces expériences ont eu comme protagonistes surtout des groupements de femmes, qui se sont montrés engagés dans une approche agroécologique pour mieux conserver leurs oignons, mais aussi fiables en termes de remboursement des crédits. Il sera aussi important de travailler dès le début à l'intégration progressive de ces magasins de stockage de proximité (qui se trouvent au niveau des villages) au système de comptoirs, pour rendre le maillon de commercialisation de la chaîne plus performant. Il serait ainsi envisageable de mieux comprendre la pertinence et la faisabilité de fournir des intrants de qualité (notamment les semences) aux producteurs par l'intermédiaire de ces mêmes comptoirs, à condition que les oignons produits soient déclarés et commercialisés *via* le comptoir.

Un investissement au niveau de la transformation de l'oignon nigérien pourrait aussi être intéressant, mais l'étude n'a pas pu trouver assez de données pour se prononcer clairement là-dessus. L'idée de base serait de substituer graduellement les différents cubes d'arôme importés et/ou de produire de

la poudre semi-industrielle pour le marché interne et pour l'exportation, tout en misant sur un produit transformé à base d'oignon de qualité supérieure et non nocif pour la santé des consommateurs. Des investissements dans l'acquisition de matériel de transformation seraient nécessaires, pour permettre le respect des standards d'hygiène du produit transformé ou pour les emballages. En ce moment, une initiative financée par la KfW et menée par le NEPAD et l'i3N est en train d'investiguer davantage le potentiel de la transformation semi-industrielle de l'oignon au Niger. Cette initiative et AgrInvest-SA pourraient travailler en synergie dans les mois à venir. Toutefois, avant de se lancer dans des investissements importants dans la transformation semi-industrielle, il sera important de réaliser une analyse du contexte et du marché sous-régional car d'autres initiatives semblent être en cours actuellement (notamment au Sénégal).

Un autre point à explorer davantage est la potentielle synergie avec le mécanisme du FISAN pour créer un effet levier qui puisse attirer des capitaux privés pour des investissements dans la chaîne de valeur, notamment en ce qui concerne les infrastructures de stockage et d'éventuels équipements de transformation. En dernier lieu, il est aussi important de souligner que des investissements institutionnels sont nécessaires pour améliorer la structuration de la filière. À titre d'exemple, il serait important de développer des normes pour le stockage et les standards de qualité, avoir une réglementation claire pour le transport avec des dispositifs de contrôle plus transparents, développer davantage le système de commercialisation, etc. La chaîne de valeur aurait aussi besoin d'investissements pour améliorer l'organisation des acteurs, en partant de la redynamisation de l'interprofession, qui existe depuis des années mais n'est pas véritablement opérationnelle.



Agriculteurs dans un champ d'oignons

©FAO/Matteo Cortese

Bibliographie

- Adebayo, A.G.** 2019. *The Role of Access to credit in Cocoa Production in Nigeria*. Mémoire de maîtrise. Université de Wageningen, Wageningen (Pays-Bas).
- Aker, J. C.** 2010. «*Information from Markets Near and Far: Mobile Phones and Agricultural Markets in Niger*», *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 2, n° 3, juillet 2010, p. 46-59, Pittsburgh (États-Unis d'Amérique).
- Aker, J. C.** 2009. «*Les impacts de la téléphonie mobile sur le fonctionnement des marchés en Afrique subsaharienne*», *Secteur privé et développement, la revue de PROPARCO*, n° 4, 2009, Paris.
- ANFO.** 2021. *Capitalisation des acquis du warrantage d'oignon sur nantissement de stock. Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon du Niger (ANFO)*. Version Provisoire mars 2021.
- ARSM.** 2021. *Note sur le secteur des Systèmes financiers décentralisés (SFD) du Niger*. 4ème trimestre 2020.
- ARSM – BM.** 2020. *Plan stratégique d'assainissement et de consolidation du secteur de la microfinance au Niger. EFI Insight-Finance. Banque mondiale, Washington, DC.*
- Assane, D.M.** 2006. *Les effets de la réappropriation de la culture du «Violet de Galmi», par les producteurs d'oignon de la région de Tahoua-Niger, sur la dynamique du territoire local, l'organisation sociale et économique*. Thèse pour l'obtention du titre de Docteur en études rurales, Mention «Développement rural».
- Assane, D.M.** 2012. *La démarche liée à l'origine du Violet de Galmi, Niger*. Étude de cas préparée par Assane Dagna Moumouni. FAO, Rome.
- BAGRI.** 2021. *Rapport opération de crédit à cout partagé. Troisième trimestre (Octobre-Novembre-Décembre) 2020*. Convention LC NIG/025- 17-1594. Non publié. Banque Agricole du Niger (BAGRI).
- Balineau, G., Bauer, A., Kessler, M., et Madariaga, N. dir. pub.,** 2021. *Les systèmes agroalimentaires en Afrique: repenser le rôle des marchés, Food Systems in Africa: Rethinking the Role of Markets*, open access, Agence française de développement et Banque mondiale, Washington, DC.
- Banque mondiale.** 2008. *Niger: Modernizing trade during a mining boom. Niger Diagnostic Trade Integration Study*. Washington, DC.
- Banque Mondiale.** 2017. *Priorities for ending poverty and boosting shared prosperity: Systematic Country Diagnostic*. Washington, DC.
- du Bois d'Enghien, N. et Yechou, K.** 2020. *Travail de recherche: la question du développement, au sein de la filière Sénégalaise de l'oignon*. Brussels Management School, Bruxelles.
- Boluvi, G.M.** 2004. *Malanville-Gaya: Comptoir commercial et couloir de spéculations (pays-frontière de l'informel)*. Étude réalisée pour le Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest.
- CISV.** 2015. *Etude de faisabilité sur le warrantage avec les oignons au Niger. Comunità Impegno Servizio Volontariato (CISV)*. Non publié.
- Clough, P.M.** 2020. «*The moral economy of rural Hausaland: a perspective from long-term field research*». *Oxford Development Studies*, 48:4, 400-412, Royaume-Uni.
- Connan, C. et Sada, H.** 2019. *Le Niger: stabilité durable ou équilibre précaire?, Observatoire du monde arabo-musulman et du Sahel*. Fondation pour la recherche stratégique, Paris.
- Cortese, M. P.** 2015. «*Community Inventory Credit or "Warrantage": a Tool Against Food Insecurity*», *Enhancing Food Security and Resilience to Climate Change: What Role for Microfinance? University Meet Microfinance (UMM) Thematic Paper*, préparé pour le 12th University meets microfinance Workshop, Université de Bergame, 11-12 juin 2015. e-MPF, Luxembourg.
- Cortese, M. P., et Coulter J.** 2014. «*Rapport Pays Niger*», *Étude sur les systèmes d'entreposage et de tierce détention adaptés à l'Afrique Sub-Saharienne. Volume II. Rapports de Pays*

- Techniques. Préparé pour l'Agence française de développement (AFD), Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation ACP-EU (CTA), et International Fund for Agricultural Development (IFAD), p. 87-155.
- CNUCED.** 2021. *Investment Trends Monitor. Issue 28*. Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, janvier 2021, Genève (Suisse).
- CNUCED.** 2021a. *World Investment Report 2021: Investing in sustainable recovery*. Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, Genève (Suisse).
- D'Alessandro, S., et Soumah A.** 2008. *Évaluation sous-régionale de la chaîne de valeur oignon / échalotte en Afrique de l'Ouest*. Projet ATP (Agribusiness and Trade Promotion) financé par USAID, Abt Associates Inc, Bethesda (États-Unis d'Amérique).
- Daouda Ousmane S., Yaji G., et Barazé M.** 2013. «Irrigation et fertilisation de l'oignon dans la basse vallée de la Tarka», *Annales de l'Université Abdou Moumouni*, tome XIV-A, p. 13-25, Niger.
- David.** 1996. *Les réseaux de l'oignon en Afrique de l'Ouest: Quelques facteurs de la dynamique spatiale de ces réseaux depuis la dévaluation du FCFA*. Document de travail du CI RAD-SAR, n° 10. Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement, Paris.
- David, O., et Moustier, P.** 1996. *Formation de la qualité dans la filière oignon en Afrique de l'Ouest*. RADHORT, FAO, Rome.
- Del Degan et al.** 1999. *Étude sur la facilitation du commerce couvrant les filières agricoles*. PPEAP, Niger.
- Desmidt, S., Puig, O., Detges, A., van Ackern, P., et Tondel, F.** 2021. *Climate change and resilience in the Central Sahel. Cascades Policy Paper*, juin 2021, Postdam (Pays-Bas).
- Fafchamps, M., et Minten, B.** 2001. «Social Capital and Agricultural Trade», *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 83, n° 3, août 2001, p. 680-685.
- Fafchamps, M., et Gabre-Madhin, E.** 2006. *Agricultural Markets in Benin and Malawi*.
- FIDA.** 2013. *Étude sur le processus de consultation et participation des OP au sein de la société civile rurale organisée*. Rome.
- Gouvernement du Niger.** 2009. *Plan d'actions opérationnel de la filière oignon du Niger. Projet de développement des exportations et des marchés agro-sylvo-pastoraux (PRODEX)*. Ministère du développement agricole, Niger.
- Gouvernement du Niger.** 2015. *Stratégie de la petite irrigation au Niger (SPIN)*. Ministère de l'agriculture, Niger.
- Gouvernement du Niger.** 2016. *Plan d'action de l'initiative 3N 2016-2020*. Haut commissariat à l'initiative 3N, Niger.
- Gouvernement du Niger.** 2017a. *Niger 2035: Un pays et un peuple prospères. Tome - I: Diagnostic, Enjeux & Défis*. Stratégie de Développement Durable et de Croissance Inclusive.
- Gouvernement du Niger.** 2017b. *Plan de développement économique et social 2017-2021: un Niger renaissant pour un peuple prospère*.
- Gouvernement du Niger.** 2017c. *Fonds d'investissement pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle (FISAN)*. Ministère de l'agriculture et de l'élevage, Haut commissariat à l'initiative 3N, du Niger.
- Gouvernement du Niger.** 2018. *Revue stratégique nationale faim zéro du Niger. Rapport de synthèse*. Programme alimentaire mondial.
- GSMA.** 2021. *State of the Industry Report on Mobile Money 2021*. Londres.
- Housseini, I.** 2012. *Techniques de production, stockage et conservation des bulbes d'oignon pour améliorer les performances de la filière oignon*. Projet de sécurité alimentaire Arziki, financé par USAID et CLUSA.
- Ibrahim, B.S.** 2018. «Cross border trade in West Africa: An assessment of Nigeria and Niger Republic», *African review*, vol. 42, n° 1, septembre 2018, Alain Charles Publishing, Londres.

- Karkare P., et van Seters, J.** 2021. *Étude de cadrage du système agroalimentaire au Niger: Facteurs clés et chaînes de valeur prometteuses pour améliorer la durabilité du système alimentaire. Projet AgrInvest-Systèmes alimentaires.* FAO, Rome.
- KfW AUDA-NEPAD GFA Consulting Group.** 2020. *Draft Report One-Preferred Option Report Reduce Post-Harvest Losses - Niger.* Version 28 juillet 2020 (non publié).
- Lund, C.** 2009. «*Les dynamiques politiques locales face à une démocratisation fragile (Zinder)* », dir. pub. Sardan, J.P., et Alou, M.T. *Les pouvoirs locaux au Niger. Conseil pour le développement de la recherche en sciences sociales en Afrique (CODESRIA).*
- Malabo Montpellier Panel.** 2018. *Water-Wise: Smart Irrigation Strategies for Africa: Niger.* Décembre 2018. Dakar.
- Mallam, A.** 2019. *Onion cultivation system and spatial distribution centers in Tahoua region/Niger. Mémoire de maîtrise.* University Graduate School, Indiana (États-Unis d'Amérique).
- Marchal, D.** 2010. «*Le warrantage au Niger, pour renforcer la trésorerie des paysans*», *Grain de sel* n° 49, janvier/mars 2010, Nogent sur Marne (France).
- Ministère de l'agriculture et de l'élevage.** 2021. *Annuaire national 2021 de disponibilité en semences des variétés améliorées au Niger.*
- Ministère de l'agriculture et de l'élevage.** 2021. *Fichiers statistiques sur les résultats des cultures irriguées entre 2011 et 2020.* Ministère de l'Agriculture et de l'élevage (MAG/EL), Direction de la statistique agricole (DSA), avril 2021.
- Matthieu, B., Mamadou, A., et Ibrahim, H.** 2014. «*L'émergence de l'agroécologie au Niger*», *Grain de Sel*, n° 63-66, juillet 2013-juin 2014, Nogent sur Marne (France).
- Oei, K.H.N.** 2010. *La culture hivernale d'oignon sur billon en zone sahélienne et soudano-sahélienne.* Fiche technique.
- OMC.** 2017. «*Annex 6: Niger*», *Trade policy review: Members of the West African Economic and Monetary Union (WAEMU).* Genève (Suisse).
- Porter, G., Lyon, F., Adamu, F., et Obafemi, L.** 2005. *Trade and Markets in Conflict Development and Conflict Resolution in Nigeria; Scoping Study Report to the UK Department for International Development.*
- Posthumus, H., Dengerink, J., van Berkum, S., Neelen, J., et de Steenhuijsen-Piters, B.** 2018. *The Food Systems decision-support tool. Application in the case of the Sahel.* Wageningen University & Research and Royal Tropical Institute.
- PRODEX.** 2012. *Guide de bonnes pratiques de production, stockage et conservation de l'oignon.* Réalisé par une équipe d'experts du PRODEX/ATI (Projet de développement des exportations et des marchés agro-sylvo-pastoraux / Assistance technique internationale), de l'INRAN (Institut national de la recherche agronomique du Niger), de la DGA (Direction générale de l'agriculture) et de l'AGEX (Agence d'exécution) oignon IRD/SNV.
- Rabiou, M. M., I. Moussa, T. Mella M., et H. Sadou.** 2018. «*Panorama of Onion Production in Tillabéri, A Region of the Far West of Niger*», *European Scientific Journal*, vol. 14, n° 15, mai 2018. ESI, Almería (Espagne).
- RECA.** 2021. *Les informations mises en ligne sur les pages Facebook du RECA - Des exemples locaux de techniques agroécologiques.* RECA, Niger.
- RECA.** 2014a. *Bilan des actions de transfert des technologies. Les magasins « RESEDA » pour la conservation de l'oignon.* Rapport provisoire. Réalisé par Abdoulaye, A.K. (RECA - CECI), Idi, M. (ANFO), Kimba, A. (RECA), Delmas, P. (RECA). Réseau national des chambres d'agriculture du Niger (RECA), Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon. Mai 2014.

- RECA.** 2014b. «Les semences de Violet de Galmi d'Afrique du Sud commercialisées par des firmes hollandaises: c'est n'importe quoi !», *Note d'information / Filière oignon n°16*. Réseau national des chambres d'agriculture du Niger (RECA). 6 avril 2014.
- RECA.** 2013. *Cas de l'oignon Violet de Galmi du Niger*. Atelier / Rencontre. Indications géographiques et marques, les questions qui se posent.
- RECA.** 2010a. *Le premier comptoir de l'oignon du Niger*. *Bulletin trimestriel d'information*. RECA, juin 2010.
- Robbiati, G., Mallam Assoumane, A., et Tarchiani, V.** 2012. *L'oignon du Niger. Étude d'une filière traditionnelle face à un marché globalisé*. Harmattan, Paris.
- RONGEAD, Chigata.** 2014. *Diagnostic de la filière oignon en Côte d'Ivoire*. Projet «Redynamiser les productions, l'accès au marché et le conseil agricole pour les filières vivrières et commerciales du Nord de la Côte d'Ivoire» version provisoire. Coopération Union européenne – République de Côte d'Ivoire.
- RVO. 2019.** *Report On Youth Employment In Agricultural Value Chains: Niger*. Catalystas. Commissionné par le Netherlands Enterprise Agency. Aout 2019, Amsterdam.
- SWISSAID. 2017.** *Étude critique du cadre juridique et des dispositifs politiques sur les semences au Niger*. Robert Ali Brac de la Perrière. Lausanne (Suisse).
- Taledo, C., et Ksoll, C.** 2018. «*Information technology and farm households in Niger*» (dir. pub.) Wouterse, F.S. et Badiane, O. *Fostering transformation and growth in Niger's agricultural sector*. Wageningen Academic Publishers, Wageningen (Pays-Bas).
- Tarchiani, V., et Robbiati, G.** 2013. «*The onion sector of West Africa: Comparative study of Niger and Benin*», *Cahiers Agricultures*, mars 2013. Montrouge (France).
- Université Abdou Moumouni.** 2013. «*Irrigation et fertilisation de l'oignon (Allium cepa) dans la basse vallée de la Tarka*», ch. 2 dans *Annales de l'Université Abdou Moumouni de Niamey*, Tome XIV, 2013, Série A: Sciences exactes, naturelles, agronomiques et de la santé. Niamey.
- USAID.** 2019. «Niger investment & partnership mapping». USAID Investment Support Programme. van Berkum, S., Dengerink J. et Ruben, R. 2018. *The food systems approach: sustainable solutions for a sufficient supply of healthy food*. Wageningen Economic Research, Wageningen (Pays-Bas).
- WUR, SNV, FCMN-Niya et Agri-Bilan.** 2012a. *Éplucher l'oignon: Pour une filière oignon nigérienne compétitive et inclusive*. Étude réalisée par Salifou L., Douma A., Daddy A., Ouédraogo Z., Sarr M., Adjobo R.A., Schrader T., de Roo N. et van Vugt S.
- WUR, SNV, FCMN-Niya et Agri-Bilan.** 2012b. *L'importance de l'oignon dans la vie socio-économique du Niger: contexte et agendas d'action*.
- WUR, SNV, FCMN-Niya et Agri-Bilan.** 2012c. *Stockage-crédit: la filière oignon s'apprête pour le warrantage*.
- WUR, SNV, FCMN-Niya et Agri-Bilan.** 2012d. *Pratique de stockage et conservation – conseils techniques pour perdre moins*.
- WUR, SNV, FCMN-Niya et Agri-Bilan.** 2012e. *Oignon: Produit bradé à la récolte ou perdu en stockage*. Présenté au cours de la 4ème édition de la Journée nationale de l'oignon, du 6 au 7 juin 2011, Niamey.

Annex 1: Liste des personnes interviewées

Nom et Fonction	Organisation
Adamou Abdoul-Kader (Chargé des programmes développement rural)	AFD
Ali Harouna (Chargé de programme) Laouali Haladou (Directeur)	ANFO
Alzouma Kabirou (Secrétaire exécutif)	ARSM
Mossi Lawal (Directeur général)	BAGRI
Salifou Amadou (Responsable du portefeuille crédit agricole)	BSIC
Hassan Kaffa (Coordination des projets)	Capital Finance
Rouffahi Koabo (Directeur) Issiaka Damou (Responsable accompagnement)	CIPMEN
Alio Daddy (Assistant technique; ancien chargé de programme SNV)	GIZ
Boureima Adamou (Chargé de programme)	Coopération suisse
Kader Niaone (Gestionnaire PRADEL) Jibir Yacouba (Responsable PRADEL) Gaston Mananjara (Chargé de programme)	ENABEL
Amadou Ousmane «Belko» (Président) Moussa Arohalassi Halidou (Chargé de programme) Docteur Boukari (Ingénieur agronome)	FCMN-Niya
Ali Sidi (Directeur Facilité 1)	FISAN
Matthias Banzhaf (Coordinateur PROMAF)	GIZ
Abdoul Salam Issifou (Chef service semencier)	INRAN
Stefan Kliesch (Chargé de portefeuille. Agriculture, eau, biodiversité - Afrique de l'Ouest) Alhassane Azaoua (Coordinateur du secteur agricole - Niger)	KfW
Marchel Maricaux (Chargé de programme)	LUXDEV
Ali Moha (Coordonnateur national)	PIMELAN
Patrick Delmas (Assistant technique)	RECA
Moustapha Kadri (Directeur général)	Safi Niger (Commerce)
Boukari Habsatou Amirou (Secrétaire permanente)	CNRA
Amadou Soufiyane (Chargé des programmes; ancien chargé de progr. Coop. Suisse)	UNICEF

Annexe 2: Participants à l'atelier de concertation filière oignon, Niamey

N°	Noms et prénoms	Structure
1	Ousmane Aichatou	Direction générale de l'agriculture
2	Hassane Aissatou Cissé	DAN/MAG-EL
3	Salissou Issa	Dir. Intrants/US-AID-YALWA
4	Elh Lawali Haladou	Coordonnateur ANFO
5	Zeinabou Hamani	Chargée de partenariat AgriFocus Niger
6	Issifou I. Beido	USAID-YALWA
7	Aliou Bassirou	FCMN-Niya
8	Barazé Abdoul Razak	BAGRI
9	Salami Issoufou	Chef unité semencière/ INRAN
10	Ali Harouna	ANFO
11	Moustapha Kadri Mariétou	Observatoire régional de l'oignon/OAC
12	Nomao Hassoumi	Directeur. <i>Facilité 3</i> FISAN
13	Soumana Moussa Salamatou	HC3N
14	Kanani Kawatibo dit Abdoul Karim	CORFOTA/CORFONI
15	Moustapha Kadri Ayatoullah	TRANSCO-Niger
16	Issa Manou	DGA/MAGEL
17	Yaou Issoufou Mahamane Kamaloudini	SINERGI-SA
18	Amadou Salifou	Directeur portefeuille agriculture/BSIC
19	Patrick Delmas	Assistant technique RECA
20	Seini Moussa	FAO-Niger
21	Boukassim Salifou	FAO-Niger

Annexe 3. Évolution de la production d'oignon pour la période 2012-2020 en chiffre

Années	Production (en tonnes)	Superficies emblavées, en hectares (ha)	Rendements (en tonnes/ha)
2011-2012	592 725,74	17 346,92	34,50
2012-2013	711 963,42	19 122,88	20,51
2013-2014	823 046,74	25 232,17	33,01
2014-2015	578 087,40	17 228,28	32,53
2015-2016	979 447,08	31 273,15	24,40
2016-2017	1 080 707,04	32 579,68	38,03
2017-2018	1 081 499,85	31 011,14	35,44
2018-2019	1 222 260,32	34 465,55	33,76
2019-2020	1 212 279,40	33 966,42	35,69

Source: Ministère de l'agriculture, Direction de statistiques agricoles, 2021.

Annexe 4: Analyse des goulots d'étranglement, pistes de solutions et d'investissement dans la chaîne de valeur oignon au Niger

Goulots d'étranglement	Pistes de solution	Pistes d'investissement (institutionnelles, organisationnelles, financières)
Mailon: production		
- Coût élevé des semences - Inaccessibilité et indisponibilité des semences - Méfiance des producteurs	- Mettre à disposition des producteurs des semences G4 fournies par les chercheurs pour la multiplication des bulbes purs, pour la multiplication des semences - Faciliter achat groupé des semences	- (financière) Investir dans la recherche pour la production et multiplication des semences G4 - (financière) Investir dans la construction de boutiques de semences certifiées - (organisationnelle) Former les semenciers aux techniques de répliation - (organisationnelle) Former et sensibiliser les producteurs sur l'importance d'acheter des semences de qualité
Inaccessibilité des engrais et équipements agricoles de qualité	- Faciliter l'achat groupé des engrais et équipements agricoles auprès des distributeurs agréés	- (financière) Investir dans la fourniture d'engrais minéraux de qualité - (organisationnelle) Former les artisans foreurs et les réparateurs (motopompes, énergie solaires) - (organisationnelle) Promouvoir l'utilisation de compost et former les producteurs à son utilisation
Difficulté d'accès au financement des producteurs	- Favoriser les financements inclusifs et durables pour les producteurs	- (financière) Assurer le refinancement des IMF - (organisationnelle) Former les cadres des institutions financières au développement de produits financiers adaptés
Difficulté d'accès au financement des producteurs	- Faciliter l'achat groupé des engrais et équipements agricoles auprès des distributeurs agréés	- (financière) Investir dans la fourniture d'engrais minéraux de qualité - (organisationnelle) Former les artisans foreurs et les réparateurs (motopompes, énergie solaires) - (organisationnelle) Promouvoir l'utilisation de compost et former les producteurs à son utilisation
Difficulté d'accès au financement des producteurs	- Favoriser les financements inclusifs et durables pour les producteurs	- (financière) Assurer le refinancement des IMF - (organisationnelle) Former les cadres des institutions financières au développement de produits financiers adaptés
Mailon: conservation et stockage		
- Difficile de conserver l'oignon sur une longue période après la récolte - Faible pratique du <i>warrantage</i> avec bradage du produit à la récolte	- Améliorer l'itinéraire technique de production, y compris la fertilisation, la période de récolte, - Améliorer la conservation à travers la construction des magasins modernes de stockage (modèle FCMN-Niya) - Améliorer la gestion des magasins de stockage - Faire la promotion du <i>warrantage</i> à grande échelle	- (financière) Investir dans la construction des magasins type FCMN - (organisationnelle) Investir dans le renforcement des capacités des producteurs sur la gestion du magasin, le suivi avec un cahier de charge - (institutionnelle et organisationnelle) Développer des normes de stockage, formation sur les normes - (financière) Financer le <i>warrantage</i> d'oignon

Goulots d'étranglement	Pistes de solution	Pistes d'investissement (institutionnelles, organisationnelles, financières)
Maillon: transformation		
<ul style="list-style-type: none"> - Caractère artisanal de la transformation - Problème d'emballage de l'oignon transformé - Méconnaissance sur les produits 	<ul style="list-style-type: none"> - Faire un état des lieux des transformatrices d'oignon - Améliorer la transformation des sous-produits de l'oignon - Augmenter la quantité d'oignon transformé - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - (institutionnelle) Investir dans des études approfondies sur la transformation au Niger - (financière) Investir dans la mise en place d'équipements de transformation (séchoir solaire, emballage, petit matériel) - (institutionnelle et organisationnelle) Développer des normes de qualité et des formations sur ces normes - (organisationnelle) Renforcer les capacités en hygiène, norme, qualité, emballage, étiquetage, présentation, marketing
Maillon: transport		
<ul style="list-style-type: none"> - Camions non adaptés au transport de l'oignon - Mauvais état des routes - Tracasseries routières 	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisition de camions plus adaptés - Développement des infrastructures routières pour servir les zones de concentration de production 	<ul style="list-style-type: none"> - (financière) Investir dans l'achat de camions adaptés - (institutionnelle) Alléger certains dispositifs de contrôle pour diminuer le temps d'arrêt - (institutionnelle) Éliminer les tracasseries routières
Maillon: commercialisation		
<ul style="list-style-type: none"> - Manque d'organisation dans la commercialisation de l'oignon par les producteurs - Mauvaise structuration des comptoirs - Faible labellisation 	<ul style="list-style-type: none"> - 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 et points de vente 	<ul style="list-style-type: none"> - (institutionnelle et organisationnelle) Renforcer la structuration et le fonctionnement des organisations de la filière (gouvernance, gestion, communication, leadership) - (institutionnelle) Développer le système de commercialisation à travers des contrats entre les producteurs et les acheteurs - (institutionnelle et organisationnelle) Créer et vulgariser des labels - (organisationnelle) Mettre en place des comités de fixation des prix de vente d'oignon élargis jusqu'aux points de vente de proximité

Source: version simplifiée du tableau élaboré par les participants à l'atelier du 25 Mai 2021 à Niamey organisé par AgriInvest-SA

Projet AgrInvest - Systèmes alimentaires

**Étude sur la chaîne de
valeur oignon au Niger**

