Réseau National des Chambres d'Agriculture du Niger

Chambre Régionale d'Agriculture de Tahoua

Atelier des producteurs d'oignon de la région de Tahoua
Thème principal : bilan des magasins RESEDA

25 septembre 2015

Rédaction : Aïssa Kimba, Ibrahim Habi (RECA), Tiémogo Aboubacar, Abdourahamane Seydou (CRA Tahoua).

Du 18 au 19 septembre 2015, s'est tenu à Tahoua **l'atelier de partage du bilan des actions de transfert de technologies des magasins RESEDA** sous la présidence de Madame Hadiza Nomaou, Vice-présidente de la Chambre régionale d'Agriculture de Tahoua. **Cet atelier a été réalisé dans le cadre du Programme de Productivité Agricole en Afrique de l'Ouest (PPAAO Niger)**.

En plus du thème principal (magasins RESEDA), quatre autres thèmes ont fait l'objet de présentations et d'échanges : (1) la situation des semences d'oignon au Niger ; (2) les tests d'oignon en hivernage, présentation complétée par une visite sur le terrain ; (3) un partage d'informations sur la gestion du comptoir de Tsernaoua et (4) une présentation sur les chambres d'agriculture et leurs fonctions. Les débats sur ces présentations seront résumés dans ce rapport. La liste des participants à cet atelier est jointe en annexe.

1. Les participants

Une quarantaine de personnes a participé à cet atelier. Les structures présentes étaient la Chambre de Commerce, le PromAP, le Code Rural, le SRACPOR, l'I3N, le comptoir de Tsernaoua, la **FCMN[1]-Niya** régionale, l'**ANFO[2] régionale**, des coopératives et groupements de producteurs, la Chambre Régionale d'Agriculture de Tahoua et le RECA.

[1] Fédération des coopératives maraîchères du Niger.

[2] Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon.

2. Bilan des magasins de type Réséda

Le Niger a trois périodes de production d'oignons mais qui restent inégales. A la principale période de récolte (mars – avril), trop d'oignons arrivent en même temps sur le marché, ce qui n'est pas bon pour les prix aux producteurs et qui n'est pas bon pour approvisionner régulièrement (toute l'année) les marchés d'exportation. Pour pallier à cela, les producteurs et les commerçants pratiquent un stockage en utilisant une infrastructure traditionnelle, le rudu. Facile à construire, d'un coup raisonnable, il est reproché au rudu des performances insuffisantes en termes de conservation ce qui entraine des pertes élevées. Pour diminuer ces pertes, des infrastructures de stockage améliorées ont été essayées et/ou diffusées dont le magasin en banco dit « Réséda ».

Le magasin Réséda est l'infrastructure de stockage améliorée la plus construite. La fréquentation des différents axes de circulation permet de voir que certains de ces magasins sont en ruine ou inutilisés. Compte tenu de l'importance du stockage tant pour les producteurs que pour le développement de la filière oignon, le RECA, en partenariat avec ANFO et la Chambre Régionale d'Agriculture de Tahoua, a planifié un bilan des magasins Réséda afin de réfléchir en termes d'allocation des ressources : faut-il investir dans les magasins de type Réséda en sachant que le nombre actuel demeure trop faible pour avoir un impact significatif à l'échelle de la filière.

2.1. Les résultats de l'enquête.

- Une consultation des structures impliquées dans la construction ou l'utilisation de magasins Réséda a fourni une liste de 280 à 290 magasins théoriquement existants. Hors construction en 2013 et 2014, la majorité des magasins se situe dans la région de Tahoua (252).
- Cependant, au cours des visites de terrain, ce nombre n'a pas été confirmé par les différents responsables locaux d'ANFO. Seul 46 magasins de type Réséda ont été identifiés. Même si certains magasins n'ont pas été identifiés au cours de l'enquête, ce nombre est très loin du nombre initial annoncé.
- 50% des anciens magasins Réséda visités (antérieurs à 2013) sont effondrés ou disparus et seulement 25% sont utilisés. Les résultats de ce premier travail donnent un bilan assez décevant. Attention, ces pages ne sont pas une « condamnation » du magasin Réséda, elles ont pour ambition de partager avec les acteurs concernés des observations, des interrogations et certaines analyses ou hypothèses pour améliorer les pratiques et les résultats.
- Les causes de « disparition » des magasins Réséda sont diverses avec en premier des litiges fonciers, puis des problèmes de gestion des crédits collectifs de stockage notamment entre groupements et leurs unions. Les magasins qui sont utilisés, entretenus et correctement gérés sont gérés individuellement ou intégrés dans une activité précise des groupements ou coopératives (par exemple la conservation des bulbes d'oignon pour la production de semences).
- Le stockage au moyen de ce type d'infrastructure améliorée concernerait au grand maximum 100 magasins, soit moins de 1.000 tonnes d'oignon, soit seulement 1% de la production stockée généralement avancée pour la région de Tahoua (100.000 tonnes). C'est-à-dire que les magasins Réséda, au nombre actuel, ne peuvent pas avoir un impact significatif sur la filière oignon.
- Il faut donc se poser des questions. Si le magasin Réséda est une solution performante et utile pour la filière oignon, le rythme de construction doit être considérablement augmenté

pour obtenir un volume significatif. Pour avoir 50% du volume stocké (100.000 tonnes) en 10 ans au moyen de magasins Réséda, il faudrait construire 500 magasins par an.

2.2. Partage du bilan des Magasins RESEDA

Il n'y a pas de contestation du contenu de ce bilan qui correspond à la réalité du terrain. Selon un participant, même pour le crépissage du magasin c'est le président du groupement bénéficiaire qui donne les moyens (sur fonds propres) ainsi que pour les autres entretiens, sinon c'est l'abandon.

Pour les cas de litiges, à titre d'exemple les terrains sont prêtés sur 5 ans, et sans aucun écrit et le délai passé les propriétaires réclament leur terrain.

Dans de nombreux cas, il semble qu'à la formulation des projets les bénéficiaires ne sont pas bien informés, d'où la passivité des producteurs à accepter tout ce qui leur est proposé. Les participants ont beaucoup fustigé le comportement des communautés quant à l'affirmation réelle de leurs vrais besoins lors de la formulation des projets et leur état d'esprit passif à pouvoir accepter tout ce qui vient des projets.

Les participants à la réunion proposent à ce que les innovations soient adaptées à leurs réalités socio-économiques et culturelles, d'ailleurs certains sont allés plus loin dans leur raisonnement pour élargir les réflexions sur la conformité à leurs besoins réels et réalités des types ou formes d'organisation actuelle (coopérative, groupement ou union ou fédération) qui se créent et disparaissent avec les projets.

En conséquence, ils pensent que cette insouciance de la part des organisations doit être recherchée dans l'essence même des organisations.
Le constat général observé démontre que tout investissement collectif est mal entretenu voir mal géré par les communautés en général et les organisations des paysans en particulier, d'où les difficultés de pérennisation des acquis des projets (magasin RESEDA, BC, BI, BAB, magasin de Stockage, ouvrage de CS/DRS, etc.).

Pour appuyer cette affirmation l'exemple de réussite de type de magasin introduit par le PRODEX fut donné. Il s'agit d'un magasin individuel de type traditionnel amélioré qui malgré son coût 900.000 FCFA avec 120 000 F.CFA comme apport personnel du paysan est accepté par nos producteurs (l'avantage est prouvé et le type de magasin est accepté par les producteurs à cause de son caractère individuel).

Il faut aussi, remarquer que la qualité des RUDU est incontestable, il suffit de les faire en hauteur sur des pierres (pieds) à une distance règlementaire du sol pour permettre le mouvement de l'air qui maintient l'aération des oignons et donc sa bonne conservation.

Rapport : Les magasins « RESEDA » pour la conservation de l'oignon / Bilan des actions de transfert des technologies.
http://www.reca-niger.org/spip.php?article748

3. La situation des semences d'oignon au Niger

Pour les participants à l'atelier, dans le cas des différents écotypes du Violet de Galmi, l'idéal est de produire et distribuer des semences dans le même bassin de production.

L'expérience des producteurs enseigne de ne jamais mélanger les semences de bassins de production différents et de prendre en compte les spécificités agro-écologiques et pédologiques de

chaque localité, car, toujours selon les producteurs, l'oignon Violet produit à Maradi se comporte différemment à Tamaské ou à Tabalak. Cette différence, ajoutent les producteurs, s'explique par la qualité de l'eau et du sol.
De plus, et toujours selon le témoignage d'un producteur, le transfert de semence a pour conséquence une augmentation d'impureté de l'oignon produit qui souvent n'est pas du Violet à 100%. Il peut contenir des bulbes de couleur blanche dans la production.

Des exemples de cas concret ont été donnés par des producteurs qui ont eu des problèmes avec des semences provenant de Maradi. Les membres d'un groupement se sont approvisionnés auprès d'une OP et ont reçu des semences venant de leur zone et de la zone de Maradi. Les semences produites à Maradi, transférées à Guidan Ider, n'ont produit que des tigelles et des petits bulbes. Cet approvisionnement a fait l'objet de polémiques entre les membres du groupement.

Les recommandations à l'issue de cette présentation sont les suivantes :

- Mettre en place sur la région de Tahoua un dispositif des pools de producteurs semenciers suivis et certifiés par l'INRAN avec un encadrement de proximité des services techniques de base (à bien maitriser les techniques de production de semence) ;
- Donner des moyens conséquents à l'INRAN pour produire des semences de base adaptées aux différents bassins de production et à la demande des producteurs, au profit de ces producteurs semenciers ;
- Mettre en place un catalogue de ces producteurs semenciers et orienter tous les achats de semences vers ces « pools spécialisés » ;
- Développer un système de marketing autour des semences produites au Niger (conditionnement, emballage, etc.) car jusqu'à présent nos semences sont vendues dans des sacs peu attirants.

Il y a lieu de retenir les propositions et solutions pour permettre au Niger de développer la filière semencière d'oignon.

4. Production de l'oignon en hivernage

- Des questions sur les exportations

Selon des producteurs, le problème de perte des parts de marché en Côte d'Ivoire ne s'explique pas seulement par la présence des oignons hollandais mais aussi par le comportement de commerçants compatriotes nigériens, installés en Côte d'Ivoire. En effet, lorsque des producteurs de Tahoua organisent eux-mêmes l'exportation de l'oignon vers ce pays, ces commerçants se débrouillent pour casser les prix et retarder le paiement de la cargaison jusqu'à l'écoulement total. En conséquence, les producteurs envoient moins d'oignon vers la Côte d'Ivoire.

De plus les producteurs ont soulevé la question qui peut être exportateur et quels sont les critères à remplir pour exporter « professionnellement l'oignon ». C'est pourquoi, pour les producteurs, il est important que l'Etat réorganise ce commerce en définissant la fonction d'exportateurs d'oignon.

- Des questions sur le financement de la production et de la commercialisation

Dans le contexte actuel de la commercialisation d'oignon, il n'existe pas un mécanisme adéquat de financement de l'agriculture en général. Les intermédiaires constituent les acteurs essentiels qui financent les producteurs d'oignon à des coûts exorbitants.

- L'oignon du Niger demeure très apprécié sur les marchés

L'oignon du Niger est apprécié par les consommateurs en Côte d'ivoire. Pour preuve, lors du Salon de l'Agriculture de Côte d'Ivoire, c'est seulement après que le Violet de Galmi soit vendu entièrement que les variétés d'oignon des autres pays ont pu trouver des acheteurs. D'autres producteurs ont confirmé que même sur les marchés, c'est toujours l'oignon du Niger qui est vendu en premier lorsqu'il est disponible.

- L'oignon d'hivernage : un intérêt économique confirmé par les producteurs

Un exemple de production de bulbes d'oignon de violet de Galmi à Tamaské a été donné : En 2012, pour la première fois un producteur a fait de l'oignon d'hivernage. Il a pu produire 140 sacs d'oignon Violet de Galmi et a vendu les sacs à 80.000 F.CFA l'unité. L'année suivante le prix était moins élevé mais il a tout de même vendu le sac à 45.000 F.CFA avec un rendement d'environ 25 à 30 t/ha, selon ses informations. Par la suite, ce producteur a acheté son propre Telem (camion semi-remorque) avec ses revenus des campagnes d'oignon en hivernage. Aujourd'hui, plus 50 autres producteurs font de l'oignon VDG en hivernage.

- Culture d'hivernage : le PromAP conduit des tests

Le Programme de promotion de l'Agriculture productive (PromAP) conduit des essais sur plusieurs variétés d'oignon, de tomate et de chou en hivernage. Le PromAP a un module de formation qui traite les aspects de cette production de la semence jusqu' à la commercialisation et c'est à partir de là que commence réellement l'appui conseil.

- **Visite d'un test de variétés d'oignon proposé par la CRA Tahoua à Sabon Guida**

C'est un site exploité par 5 producteurs qui ont bénéficié des semences de la CRA pour conduire des tests sur le comportement de ces variétés en hivernage : résistance aux maladies, adaptabilité à la saison des pluies, rendement, valeur marchande, etc.
Sur ce site, les semis ont été faits le 11 mai 2015 et le repiquage le 15 juin 2015 (35 jours). Les variétés fournies par la CRA sur ce site sont JAMBAR et PREMA, en plus du Violet de Galmi local. Les producteurs ont ajouté la variété Jan Iri du Nigeria.

- La variété Jambar a été proposée par la société AGRIMEX pour recueillir l'avis des producteurs.
- La variété PREMA est déjà diffusée dans la région de Tahoua par un distributeur agréé privé. C'est une variété présentée comme adaptée à la culture d'hivernage.
- La variété Jan Iri provient du Nigeria. Elle a été introduite directement par les producteurs. Elle est cultivée depuis trois ans par ces producteurs.

A la date du 19 septembre, les cultures ont 3 mois 4 jours. Selon les producteurs il reste encore environ 1 mois pour récolter soit un cycle de 150 jours.

- <u>Irrigations complémentaires</u> : 3 irrigations d'appoints depuis le repiquage (après 5 jours sans pluies).

- Apport d'engrais 15-15-15 et de l'urée (2 fois pour le NPK et 1 fois urée, il reste un dernier d'urée avant la récolte). Superficie mise en valeur par un des exploitants est d'environ 0.25 ha.
- La location des champs de culture d'oignon en saison des pluies : la location de 0.25 ha est à 45.000 F.CFA soit 180.000 F.CFA l'ha, mais en campagne sèche, il n y a pas de location de terrain pour cultiver l'oignon. Actuellement la tia de semence d'oignon, l'équivalent de 1,9 kg, est à 45.000 F.CFA.

La suite des opérations : la CRA va se déployer pour revenir le jour de la récolte avec un peson et un mètre ruban pour faire toutes les mesures des parcelles et des rendements par variété afin d'avoir des données réelles de ces variétés, afin d'orienter le choix des producteurs.

Au niveau culture, il faut déjà noter qu'en termes de classement par les producteurs, la variété JAMBAR domine les autres variétés, ensuite vient le Jan Iri, puis le Violet de Galmi et enfin le PREMA.

- En termes de taux de mortalité, les producteurs ont constaté que la variété PREMA présente le taux le plus élevé ensuite le VDG, le JAN IRI vient en troisième position, et la variété JAMBAR quant à elle n'a enregistré aucune mortalité confirment les producteurs.
- Le PREMA a été presque entièrement détruit par la rosée ce qui explique le fort taux de mortalité de la variété.
- Toutes les variétés ont tenu en pépinière du fait de la rareté des pluies, c'est seulement une fois en culture c'est-à-dire au moment du repiquage que les pluies ont commencé.
- Jambar a concerné 21 planches et la variété se détache des autres. Les feuilles de Jambar sont vert-foncées, avec beaucoup de feuilles par rapport aux autres variétés.
- Jan Iri du Nigeria a des feuilles vert-pâles.

Commentaires :

- Pour le Violet de Galmi, son classement par les producteurs n'est pas surprenant car la variété n'est pas considérée comme une bonne variété d'hivernage et enregistre de la mortalité au repiquage et avec les fortes pluies. Cependant les producteurs ont mis en avant deux points : en premier il n'y a pas « un seul » Violet de Galmi mais différents écotypes qui n'ont pas tous le même comportement en hivernage - l'écotype qu'ils utilisent a un rendement moins élevé qu'en saison sèche mais qui reste intéressant – en second, les producteurs insistent sur le fait que le Violet de Galmi est commercialisé plus facilement et à meilleur prix ce qui compense la baisse de rendement. Le prix du sac de 100 kg dépasse d'au moins 15.000 FCFA les autres variétés. Déjà le petit panier d'oignon des autres variétés est à 2.000 F.CFA contre 3.500 F.CFA le même panier de VDG.

- Le très mauvais comportement de la variété PREMA a été surprenant sur ce test pour un oignon spécifique d'hivernage. Il faudra revoir cette variété l'année prochaine pour confirmation des résultats.
- La variété Jan Iri se comporte très bien. Les producteurs produisent eux-mêmes les semences depuis qu'elle a été introduite.

- **Visite à Guidan Idder**

En prévision de la première campagne de culture sèche de l'oignon (repiquage début octobre, récolte en janvier), la mission a visité les pépinières de la Vice-présidente de la CRA de Tahoua pour sa production de bulbes à Guidan Idder.

Les pépinières ont été semées progressivement avec un intervalle d'une semaine afin de pouvoir échelonner les repiquages et les récoltes. C'est après avoir repiqué ces plants qu'elle repiquera les bulbes pour la production de semence. La pépinière se situe dans sa propre concession.

Aucune attaque n'a été constatée sur toutes les variétés. Selon les producteurs, il y a beaucoup moins d'attaques en hivernage qu'en saison sèche.

- **Visite à Bazaga** : une variété introduite du Nigeria par les producteurs pour son TRES bon comportement en production hivernale

La variété El rabâ, introduite du Nigeria, de couleur rouge, est cultivée à Bazaga (Konni). Le 20 septembre, la culture est à maturation.
Cette campagne, le producteur n'a fait une seule irrigation d'appoint depuis le repiquage. Il n'a noté ni ravageur, ni maladie.
Selon le témoignage d'un producteur, il a abandonné les cultures d'hivernage (mil, sorgho) et n'a produit que de l'oignon cette année car ce qu'il gagne avec l'oignon peut lui permettre de faire son approvisionnement en céréales, couvrir ses besoins et faire aussi des économies. Les autres producteurs ont confirmé l'intérêt de cette production d'hivernage au niveau revenus.

La culture d'oignon en hivernage a été introduite il y a 5 ans, le nombre de producteurs ne fait qu'augmenter chaque année et ce nombre va être estimé par le consulaire de la CRA de la localité. Dans de nombreux cas, le champ de cultures de céréales est divisé en deux pour faire les cultures pluviales et les cultures irriguées en hivernage (oignon, piment et poivron). Le sac de 50 kg de poivron à la date du 20 septembre est vendu à 30.000 F.CFA, ce montant équivaut 3 sacs de mil à la récolte.

Témoignage d'un ancien exodant du Ghana devenu producteur de poivron, piment et oignon en hivernage : il y a 4 -5 ans, il fréquentait les pays côtiers mais maintenant il est stable au village. Au passage de la mission, il récolte le poivron dont le sac de 50 kg se vend à 30.000 F.CFA sur le marché.

El Rabâ à maturité : les feuilles se couchent.

Bulbes d'El Rabâ

Magasin local de conservation d'oignon à Bazaga.

5. Partage d'information sur la gestion du comptoir de commercialisation d'oignon de Tsernaoua.

La gestionnaire du comptoir de Tsernaoua a d'abord dressé la genèse du comptoir. Ce comptoir est porté par l'Union Amintchi qui est composée de 120 coopératives membres dont 1.050 femmes et 2.400 hommes, réparties dans 32 villages de la commune de Tsernaoua. Il est construit grâce à une subvention obtenue de l'US ADF le 6 novembre 2006 et inauguré le 9 août 2007. Un conseil d'administration composé des membres de l'Union (un président, un 1er vice-président, un secrétaire général, un trésorier général et un TGA) ont en charge la gestion du comptoir.

Le comptoir fonctionne comme un comité spécialisé de l'Union sur la base d'un règlement spécifique. En tant que tel, il ne s'agit pas d'une organisation distincte disposant d'un statut juridique.

Le comptoir délivre les « Bons d'enlèvement et de commercialisation » (BEC) pour les oignons destinés à l'exportation.

> *Le « Bon d'enlèvement et de commercialisation » (BEC) des marchandises destinées à l'exportation, répond au principe suivant : i) La Chambre de Commerce dépose des formulaires de BEC au Comptoir de vente, ii) L'exportateur achète le BEC au Comptoir et renseigne le document, iii) Le responsable du comptoir valide les renseignements fournis ; iv) La Mairie de la localité du comptoir valide également le BEC ; v) La Douane, après contrôle, vise enfin le BEC. Chacune de ces entités dispose d'un exemplaire du BEC. La*

Chambre de Commerce produit les statistiques à partir des BEC. Ce dispositif, démarré sur le comptoir de Tsernaoua depuis novembre 2012, est en phase expérimentale

Selon les participants, le BEC coute 3.000 F (Chambre de Commerce). En plus, le comptoir prend 5.000 F et l'Union Amintchi 6.000 F soit 14.000 F.CFA au total par chargement pour le comptoir de Tsernaoua. La mairie perçoit une taxe de 250 F par sac d'oignon local et 5000 F par camion d'oignon d'Agadez. Le comptoir permet d'améliorer et rendre disponible les statistiques sur l'exportation de l'oignon.

En plus, le comptoir offre des services aux producteurs pour l'accès aux intrants et aux crédits. Les OP reçoivent un appui du comptoir sous forme de crédits remboursables en fin de campagne (crédit de campagne : engrais, semences et argent).

Des contraintes sont soulevées dans le cadre du fonctionnement de tous les comptoirs de la région à savoir :

- ✓ des conseils d'administration qui ne respectent pas la limite de leur mandat ;
- ✓ le manque d'organisation des OP et l'analphabétisme des membres ;
- ✓ et certaines collectivités qui n'appuient pas les comptoirs malgré les taxes qu'elles prélèvent.

Cependant, un exemple a été donné par un participant sur la mairie de Tamaské qui a clôturé le CSI de la localité avec l'argent de taxes prélevées sur l'oignon à hauteur de 24 millions sur les 34 millions collectés. Ce qui représente une fierté pour les producteurs d'oignon de la commune de Tamaské.

Pour un certain nombre de participants, il serait important et utile que la Chambre d'Agriculture de Tahoua développe des relations avec ces comptoirs.

Le comptoir de Tsernaoua sert de transit pour la production d'Agadez qui est prête maintenant en attendant la production local.

Il semble, pour certains acteurs, le cadre organisationnel du comptoir doit être revu. Il existe beaucoup de problèmes au niveau des élus, du CA, de la direction et des commissaires aux comptes, dont le non-respect des mandats. Le représentant de la Direction régionale de l'Agriculture a exhorté les OP au respect des principes des coopératives sur la constitution de fonds de formation sur la gestion, la vie associative, la commercialisation.

6. Présentation du RECA et des CRA

Il a été constaté une faible information sur les missions de la CRA (méconnaissance de la structure au niveau de la région). A ce niveau, il faut reconnaitre que la modestie des moyens de la CRA ne lui permet pas de généraliser informations et rencontres. Toutefois, la CRA a fait des efforts d'accompagnement et de sensibilisation avec l'appui de ses partenaires dans près de 200 villages de la région).

La CRA est aujourd'hui impliquée dans tous les cadres de concertation au niveau régional, départemental et communal selon le représentant de l'I3N, mais un des consulaire affirme que les communes ne les informent pas sur les activités qui les concernent (à noter que c'est par arrêté que les cadres de concertation sont créés par les communes, et les consulaires de la CRA sont obligatoirement membres, mais dans la pratique les communes n'impliquent pas les consulaires et les consulaires ne vont pas vers la mairie et même en cas du passage d'un bailleur la mairie

n’informe pas le consulaire d’où une nécessité de sensibiliser les consulaires sur le rôle de la représentativité de la CRA).

Pour ce point la réunion a recommandé à la CRA et à l’I3N de rectifier le tir pour que partout où les consulaires ne sont pris en compte dans les arrêtés des cadres de concertation au niveau des communes qu’il le devienne. Aussi les consulaires sont les répondants de la CRA dans ces zones, de ce fait ils doivent remonter les informations utiles pour la prise en charge par la CRA.