



RECA INFO

Bulletin trimestriel d'information
du Réseau National des Chambres d'Agriculture du Niger (RECA)- N°08 - Juin 2010
BP: 686 Niamey - Tél : (227) 21 76 72 94 - Fax : (227) 20 72 38 68 - mail : recaniger@yahoo.fr - Site web : www.reca-niger.org

DOSSIER

SOMMAIRE

Les premiers comptoirs de l'oignon du Niger

P.2

La dégénérescence des semences

PP : 4-5-6

Initiation aux techniques et au processus de création d'une variété

P.5

Rencontre avec le Secrétaire général de la coopérative WFAKEY de Yoreize Koira, producteur de semences d'oignon

PP :8-9

Le premier comptoir de l'oignon du Niger

En août 2007, l'Association nationale des coopératives des professionnels de la filière oignon (ANFO) a inauguré le premier comptoir de commercialisation d'oignon du Niger dans la commune de Tsernaoua. En mai 2010, un nouveau comptoir a été inauguré officiellement à Tamaské et un autre est prévu en juillet 2010 à Madaoua.

Un comptoir c'est quoi ?

Un comptoir, est une zone fermée destinée au tri et à la commercialisation des oignons, et où se déroulent les transactions commerciales. Le comptoir de Tsernaoua comprend un bâtiment qui abrite les services administratifs et une salle de réunion, des aires de séchage, des hangars pour le reconditionnement des oignons, deux magasins de stockage d'une capacité de 50 tonnes chacun, et une gare de chargement.

Le fonctionnement est assuré par un gestionnaire et un percepteur, sous la supervision du comité de gestion désigné par l'union des coopératives ou du groupement qui a initié l'infrastructure.

Un comptoir pour quoi faire ?

Le comptoir propose déjà des services à partir de ses infrastructures (séchage, stockage, conditionnement, chargement) dans un endroit plus sécurisé.

Le comptoir a également pour objectif d'introduire des pratiques pour améliorer

la qualité des produits. C'est notamment la politique d'utilisation de sacs type "filet" de 25 kg, conçus spécialement pour la commercialisation de l'oignon.

Le comptoir doit également permettre une plus grande information des acteurs, principalement sur les marchés, l'offre et la demande, mais aussi l'évolution des prix. C'est un des papiers de la mise en place de ces comptoirs. Il est attendu une amélioration de l'information pour mieux adapter la production nigérienne à la demande des différents marchés (tant en quantité qu'en qualité) et gagner en compétitivité. Cette information doit également permettre une meilleure concertation entre les acteurs, notamment sur les prix.

Car l'autre grande ambition du comptoir est d'arriver à fixer les prix en lieu et place des intermédiaires. Là également un objectif intéressant mais qui demandera beaucoup d'efforts. Il s'agit au moins de proposer des mécanismes de fixation des prix de manière plus transparente et avec une participation plus importante des représentants des organisations de producteurs. C'est indispensable pour une meilleure répartition de la valeur ajoutée et permettre aux producteurs d'obtenir des revenus supérieurs afin de développer leurs productions. C'est sûrement le plus compliqué et donc une affaire à suivre.

Le comptoir a aussi prévu de faire l'enregistrement et le connaissance de toutes les quantités d'oignon qui y transitent, d'établir les statistiques d'exportation par période et par pays destinataire, de remplir et délivrer les feuilles de chargement et les feuilles de routes et enfin de collecter les taxes pour le compte de l'ANFO, de la Douane et des Communes.

En 2008, le comptoir de Tsernaoua réunissait 30 groupements totalisant 1.200 membres. En dépit des résistances opposées par certains acteurs, notamment les intermédiaires, le comptoir a traité 2 508 tonnes d'oignons exportés en 2007 et 2 295 tonnes en 2008.

Toutes les études et les analyses de ces dernières années insistent sur la nécessité d'améliorer les mécanismes de commercialisation de l'oignon nigérien et de renforcer la concertation entre les acteurs dans le but de mieux répondre aux demandes du marché ouest africain. Le modèle "comptoir commercial oignon" est une première réponse. Il est important que les organisations professionnelles agricoles suivent les premiers résultats de ces comptoirs et participant activement à leur mise en place. Dans d'autres pays, ces initiatives portent d'autres noms mais elles ont le même objectif, celui de "moderniser" et d'améliorer la commercialisation des produits agricoles, en donnant une place plus importante aux producteurs.

Que contient ce bulletin ?

Le contenu se trouve sur 12 pages en français et 4 en hausa. C'est très court pour une filière aussi importante que la filière oignon. Aussi nous voulons vous expliquer comment les sujets ont été sélectionnés... pour vous.

ANFO vient d'inaugurer un second comptoir de l'oignon à Tamaské, après celui de Tsernaoua. Un troisième doit voir le jour en juillet à Madaoua. Il nous a semblé important d'expliquer à quoi doit servir un comptoir agricole.

Ensuite nous proposons une série d'informations sur la filière : les chiffres de l'oignon, qui nous posent bien des difficultés, le fleau que représentent les taxes illicites sur les routes du Niger et de ses voisins, enfin la production malienne où l'achalote remplace l'oignon.

Sur les semences, nous vous proposons deux articles : le premier sur la question inquiétante de la dégénérescence et le second vous présente un producteur de semences d'oignon (membre de la FCMI) qui explique son métier.

L'agriculture et l'élevage, ce sont d'abord des hommes et des femmes qui se battent pour produire ; RECA Info tient à leur donner la parole.

Le travail du RECA ne se limite pas à ce bulletin. Le RECA envoie régulièrement des notes et informations par courrier électronique (recaniger@yahoo.fr) - Écrivez nous pour vous abonner - et met en ligne ces informations sur son site web www.reca-niger.org.

Remerciements : au CTA, à la FAO à travers les projets IARBIC et Capitalisation, au PRODEX, à la SIV, à Orange Niger, pour les appuis en cours (ou à venir) sur la filière oignon et pour les productrices et producteurs du Niger.

Le comité de rédaction