



La commercialisation de l'oignon : le témoignage d'un commerçant grossiste de Niamey

Traduction : Djibo Alzouma Oumarou, Aïssa Kimba, Biba Ali / Central d'Appels pour un Conseil agricole / 17 avril 2020

La Chambre Régionale d'Agriculture de Tahoua a publié une note qui présente les points de vue des producteurs sur la commercialisation d'oignon et la fixation du prix, une véritable préoccupation pour les producteurs.

Cette note est disponible sur la page Web de la CRA Tahoua :

<https://reca-niger.org/spip.php?article1444>

Parmi les réflexions et/ou les souhaits des producteurs, il est écrit que « *la plupart des producteurs pensent que la fixation du prix d'oignon doit être l'affaire des autorités administratives (préfectures, mairies) en collaboration avec les responsables des organisations des producteurs si toutefois ces dernières (organisations des producteurs) existent.* »

C'est suite aux témoignages des producteurs de Tahoua sur la commercialisation de l'oignon que Elhadji Aboubacar, commerçant grossiste d'oignon à Niamey, a donné son avis directement aux producteurs via leur groupe WhatsApp.

Note du RECA : Elhadji Aboubacar a travaillé, il y a quelques années, en direction de Ghana mais il a arrêté car c'est particulièrement difficile et risqué. Aujourd'hui il commercialise l'oignon uniquement pour le marché de Niamey (environ 300 tonnes par semaine).



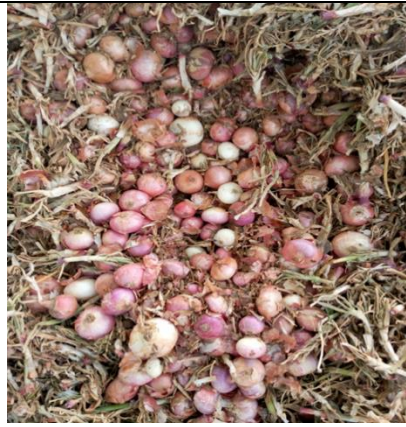
En écoutant les producteurs de Tahoua dire qu'ils veulent que le prix de l'oignon soit en hausse et uniforme dans toute la région, je dirai que c'est impossible parce que les oignons ne sont pas de même qualité en fonction des zones, des producteurs et de la période de production.

Par exemple l'oignon de Zangarata (à côté de Tamaské) est plus apprécié sur le marché de Niamey que l'oignon de Konni, parce qu'il a des gros bulbes alors que celui de Konni a plus de petits bulbes. Sur le marché, les gros bulbes sont plus demandés et à l'heure actuelle, l'oignon de Zangarata et Tamaské sont les plus appréciés.

En tant que grossiste, nous ne souhaitons pas payer de l'oignon hors du Niger (au Nigeria) parce qu'on ne s'en sort pas et c'est risqué. C'est pourtant ce que nous sommes obligés de faire à certaines périodes : d'août à début novembre. Si nous remplissons le camion de 100 sacs, cela nous coûte plus de 1.500.000 F alors qu'au Niger, quelque soit le lieu, c'est 600 à 700.000 F. A partir de novembre c'est l'oignon d'Agadez qui approvisionne le marché.



Bel oignon de Zangarata



Oignon de faible qualité

Si l'oignon n'est pas de bonne qualité, il arrive à Niamey et s'il ne se vend pas en 3 jours c'est foutu. On donne au détaillant dans un bref délai parce qu'il ne se conserve pas. Lorsque nous partons pour le recouvrement et que certains détaillants nous montrent l'état de l'oignon, nous sommes obligés de partager la perte.

Mais pour l'oignon de bonne qualité, la vente peut se faire pendant 10 jours et souvent en une seule journée car les acheteurs vont tout prendre avec satisfaction. On peut vendre facilement parce que tout le monde s'en sort sans plainte. En résumé la hausse ou la baisse des prix est due à la qualité du produit, car si ton oignon est de mauvaise qualité tu préfères vendre à bas prix, celui qui a la qualité peut vendre comme il veut.

Pour un oignon de qualité, on ne tient pas compte du prix et de la distance pour payer l'oignon. De Zangarata à Niamey, le sac d'oignon est transporté à 2.500 F.CFA tandis que Konni - Niamey ne coûte que 1.250 à 1.500 F le sac.

Je vous conseille d'essayer l'oignon pendant l'hivernage car, depuis que j'ai commencé la vente de l'oignon, je n'ai jamais vu l'oignon se vendre à moins de 20.000 F au producteur, surtout pour ceux qui récoltent en août et jusqu'en janvier. Pendant ces périodes, l'oignon du Niger ne nous suffit même pas entre grossistes, et on traverse les frontières pour le Nigeria parce qu'ils en produisent pendant ces périodes.

Il faut aussi suivre les itinéraires techniques pour un oignon de qualité et, au moment de la récolte, engager une main d'œuvre suffisante pour récolter dans un délai court et conserver à l'ombre.

Elhadji Aboubacar / Commerçant oignon à Niamey

Note du RECA : La dernière saison d'hivernage, Elhadji Aboubacar a produit 50 tonnes d'oignon vers Siloé près de Niamey, pour voir la faisabilité. Cette année il a entrepris de négocier des contrats avec des producteurs pour produire des oignons d'hivernage afin de diminuer ses achats au Nigeria.

Année	Niger	Nigeria	Bénin	Maroc
2016	39	17	16	4
2017	47	12	6	0
2018	46	9	7	1
2019 jusqu'au 30 août soit 35 semaines				
2019	32	19	13	0

Tableau n°1 : Nombre de semaines de présences des oignons des différentes origines (52 semaines par an sauf 2019)

Par exemple, en 2016, les oignons du Nigeria ont été présents pendant 4 mois sur les marchés de Niamey (17 semaines). En 2018, leur présence n'a plus concerné que 9 semaines. Par contre, les oignons du Nigeria ont opéré un retour important en 2019, malgré la faiblesse des prix qui a été enregistrée.

Les importations du Nigeria peuvent commencer en juillet ou août (suivant les années) et vont jusqu'à mi-novembre et l'arrivée de la récolte de la région d'Agadez.

Mais l'année 2019 a été différente. Les premiers oignons en provenance du Nigeria sont arrivés très tôt en avril et les approvisionnements ont été discontinus jusqu'en fin septembre. Au total, en 2019, les oignons du Nigeria ont été présents 19 semaines sur 52 sur le marché de Niamey.

Evolution du prix de gros de l'oignon pendant quatre ans sur les marchés de Niamey :

<https://reca-niger.org/spip.php?article1388>