

L'OIGNON DANS LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL :

UNE FILIERE EN EMERGENCE

Hélène DAVID-BENZ*, Dieynaba BA**

Communication présentée au séminaire de synthèse du PSI
Dakar, 30 novembre – 3 décembre 1999

* CIRAD-CA, ISRA/PSI, BP 240 Saint-Louis, Sénégal

** ENSA, BP 1296, Thiès, Sénégal

INTRODUCTION

L'oignon a connu au cours des toutes dernières années une progression très rapide dans la vallée du fleuve Sénégal. Alors que les surfaces rizicoles ont fortement régressé au milieu de la décennie 90, que la tomate a connu durant la même période une succession de crises et que, pour l'un comme pour l'autre, le redémarrage reste timide, les surfaces cultivées en oignon sont passées de moins de 500 ha avant 94/95 à plus de 2 900 ha en 99 (source : SAED¹). Cette progression est d'autant plus remarquable qu'elle n'a été appuyée par aucune intervention publique, l'oignon ne bénéficiant notamment ni d'encadrement technique ni de crédit.

Le développement de cette filière suscite de multiples interrogations. Comment l'oignon s'insère-t-il dans les systèmes de production ? Quelles sont les pratiques adoptées par les producteurs ? Quelle est la rentabilité de l'oignon, comparée aux autres cultures irriguées ? Le développement d'une nouvelle production implique l'apprentissage d'un savoir-faire technique, mais également la structuration d'un tissu de relations entre fournisseurs, producteurs et commerçants. Comment cette filière émergente se met-elle en place, dans un contexte de croissance très rapide ?

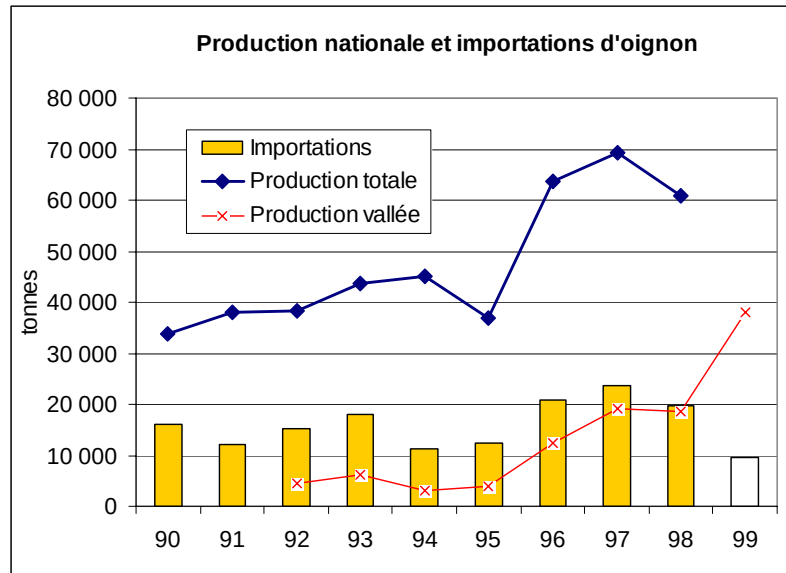
1. L'APPARITION D'UN NOUVEAU POLE DE PRODUCTION DE L'OIGNON : LE DEPARTEMENT DE PODOR

L'oignon compte parmi les légumes les plus consommés au Sénégal. Il arrive en première position en terme de budget de consommation, avec 20% des dépenses en légumes (Pelletier, 97, sur la base des données ESAM²).

¹ SAED : Société nationale d'aménagement et d'exploitation des terres du delta du fleuve Sénégal et des vallées du fleuve Sénégal et de la Falémé.

² ESAM : Enquête sénégalaise auprès des ménages, menée en 94/95 par la Direction de la prévision et de la statistique.

La production nationale a connu une forte croissance au cours de la dernière décennie (cf. graphique n°1), et plus particulièrement après la dévaluation du franc CFA qui a permis une hausse significative des prix aux producteurs (Kébé, 98). Toutefois, si les importations ont régressé en 94 et 95, elles ont retrouvé par la suite un niveau similaire, voire supérieur aux années antérieures.



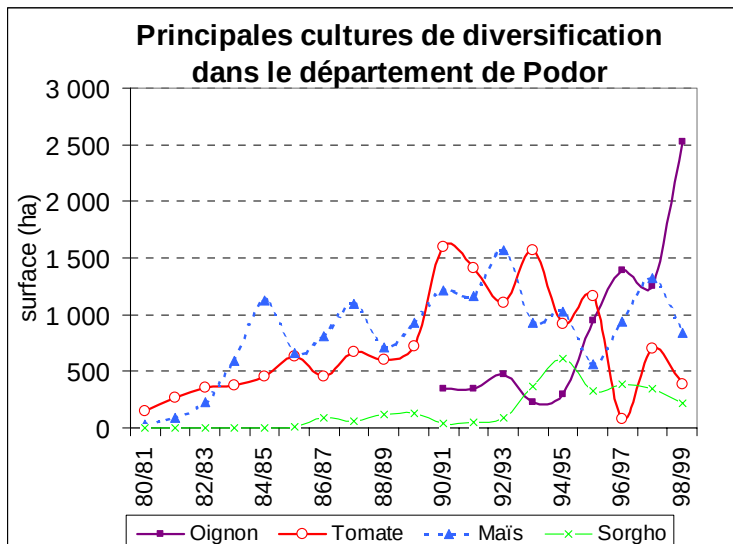
Source : importations : douanes (jan. à sept. pour 99) ; production totale : Direction de l'horticulture ; production vallée : estimations à partir des données de surfaces SAED et d'un rendement moyen de 13 t/ha.

Graphique n° 1

Cette progression globale de la disponibilité en oignons correspond-elle à une réelle augmentation de la consommation ? D'après Pelletier (97), la demande passerait de 54 059 tonnes en 1995 à 62 096 tonnes en 2000. Parallèlement, la disponibilité est passée de 44 000 tonnes en 1995 à 74 000 tonnes en 1998 (si l'on estime à 10% les pertes sur la production nationale). Bien que ces estimations soient sujettes à caution (pour la production - cf. annexe 1 - comme pour la consommation), le rythme de progression de l'offre semble avoir nettement dépassé celui de la demande. Cette tendance s'est encore accentuée en 1999 : les importations se sont maintenues, la production de la région de fleuve a progressé de près de 20 000 tonnes et celle des autres régions s'est au moins maintenue³.

L'augmentation de la production nationale s'est accompagnée d'une recomposition géographique. Traditionnellement, la zone des Niayes assuraient l'essentiel de la production, avec le Gandiolais (région de Saint-Louis), Potou (région de Louga), MBoro et le sud des Niayes (régions de Thiès et Dakar). A partir du milieu de la décennie 90, la vallée du fleuve Sénégal émerge comme un pôle majeur, pour atteindre plus de 40% des surfaces en 98/99 (cf annexe 1 : statistiques de production nationale par région).

³ Les données nationales de production ne sont pas encore disponibles mais la tendance est déjà connue.



Graphique n° 2

Source : SAED

Dans la vallée, cette production concerne principalement le département de Podor (cf. carte en annexe), où elle atteint 25% des surfaces irriguées totales - riz compris - et dépasse sans conteste les autres cultures de diversification (cf. graphique n°2).

Pour mieux comprendre la dynamique récente de l'oignon dans cette zone un travail d'enquête a été mené de janvier à juillet 1999.

2. METHODE ET DISPOSITIF D'ENQUETES

- Suivi auprès de 75 producteurs de janvier à juillet 99, répartis dans 8 périmètres collectifs et 11 périmètres individuels (structure de l'exploitation, stratégie générale vis à vis de l'oignon, suivi de l'itinéraire technique et de la commercialisation).
- Enquêtes auprès de commerçants (12 « *bana-banas* »⁴, 6 intermédiaires « *coxeurs* »⁵, 5 grossistes, 8 demi-grossistes, 9 détaillants).
- Suivi des prix et des volumes disponibles, toutes les 2 semaines, dans 5 marchés de la vallée⁶, débuté en mars 1998.

L'échantillonnage des producteurs s'est appuyé sur la base de données de la SAED, avec deux niveaux de stratification : ancienneté de l'adoption de la culture de l'oignon et part de l'oignon dans les surfaces irriguées disponibles (cf. annexe 2). Pour les producteurs disposant de plusieurs parcelles d'oignon, 2 d'entre elles ont été suivies (la plus précoce et la plus tardive), soit un total de 111 parcelles (cf. tableau n°1). L'échantillon initial comprenait 75 producteurs ; 2 d'entre eux ont été retirés de l'analyse, les informations recueillies à leur sujet étant très incomplètes.

Pour les commerçants, l'absence de toutes données de base ou de recensement n'a pas permis d'effectuer un échantillonnage des individus. C'est au niveau de chaque marché que les commerçants ont été sélectionnés au hasard. Les enquêtes ont été menées au niveau de marchés hebdomadaires de la zone de production (Fanaye, Thillé Boubacar et Guia), des marchés permanents de Richard Toll et de Saint-Louis et à Dakar (marchés de gros de Thiaroye, Castor, Dalifor).

⁴ Les « *bana-banas* » sont des commerçants ambulants qui commercialisent une grande diversité de produits, qu'il s'agisse de produits agricoles ou de biens de consommation courante. Leurs moyens financiers sont en général relativement réduits.

⁵ Les « *coxeurs* » sont des intermédiaires commissionnaires qui réceptionnent les marchandises sur les marchés de gros et se chargent de les écouler. Ils sont payés par les fournisseurs au nombre de sacs traités.

⁶ Marchés de Saint-Louis, Richard-Toll, Thillé Boubacar, MPal, Keur Momar Sarr (cf. carte).

Seuls les premiers résultats de cette étude seront présentés ici, principalement les performances de la production, le mode d'insertion des producteurs dans la commercialisation et son incidence sur le fonctionnement du marché⁷.

Tableau n° 1 : Composition de l'échantillon de producteurs

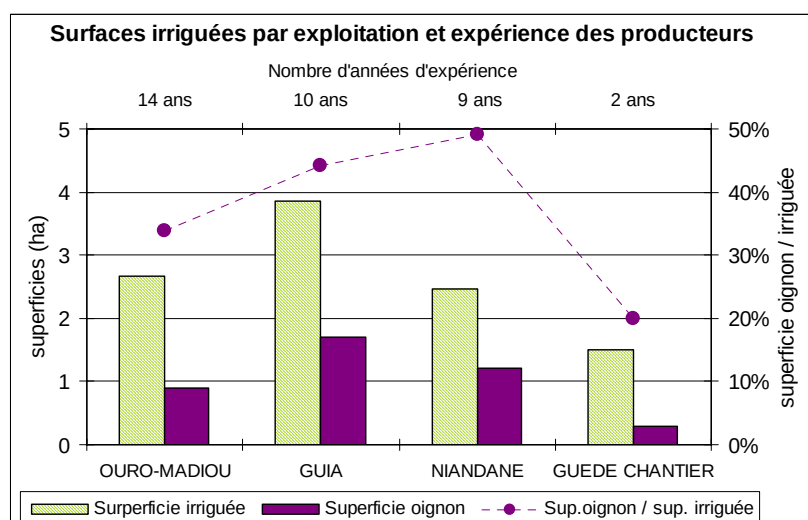
	Niandane	Guia	Ouro-Madiou	Guédé-Chantier	Total
Critères de sélection	. production ancienne et en augmentation . technique traditionnelle de production	. production ancienne et en augmentation . technique traditionnelle de production	. production ancienne et en augmentation . technique de bulbilles	. sans expérience dans la production d'oignon	
PIV ⁸					
Nb. producteurs	20	12	12	20	64
Nb. de parcelles	37	18	23	20	98
PIP ⁹					
Nb. producteurs	1	3	3	2	9
Nb. de parcelles	1	5	4	3	13
Total					
Nb. producteurs	22	15	16	22	73
Nb. de parcelles	38	23	27	23	111

NB : une répartition inégale du nombre de producteurs par cite a dû être retenue, du fait du nombre d'enquêteurs disponibles (3 enquêteurs pour 4 sites).

3. LES CONDITIONS DE PRODUCTION

3.1. Quelques éléments de caractérisation des producteurs d'oignon

Dans l'échantillon des producteurs suivis, la surface moyenne cultivée en oignon est de 1 ha par exploitation (coefficient de variation de 133%). Là où il est le plus anciennement cultivé, l'oignon occupe une place considérable, avec 35 à 50 % des surfaces irriguées totales. Là où les producteurs se sont lancés tout récemment dans cette culture, leur engagement est beaucoup plus timide mais l'oignon y occupe tout de même près de 20% de surfaces (cf. graphique n°3).



Graphique n° 3

⁷ Le traitement des données d'enquêtes producteurs a été en grande partie réalisé par Silimane NGOMA, stagiaire statisticien de l'ENEA (Ecole nationale l'économie appliquée).

⁸ PIV : périmètre irrigué villageois.

⁹ PIP : périmètre irrigué privé.

Dans la zone de Podor, tous les producteurs utilisent la variété Violet de Galmi. L'oignon est cultivé essentiellement dans des périmètres villageois (PIV) et les périmètres privés (PIP). Les parcelles utilisées sont le plus souvent vouées uniquement à la diversification.

L'oignon est le plus souvent cultivé par les hommes, qu'ils soient attributaires directs de la parcelle ou aient obtenu un accord d'exploitation de l'attributaire. Les femmes ont rarement accès aux parcelles irriguées, si ce n'est dans le cas de GIE spécifiquement féminins ; mais les surfaces individuelles sont alors beaucoup plus réduites.

3.2. Une typologie des pratiques de production

Une typologie des 111 parcelles a été établie sur la base d'une ACP¹⁰ et d'une classification hiérarchique. Les principaux paramètres de l'itinéraire technique ont été pris en compte (calendrier, niveau d'utilisation des différents intrants - illustrée par les coûts - et charges de production), ainsi que les rendements et le nombre d'année d'expérience du producteur. Quatre groupes ont été identifiés.

Groupe 1 : les « intensifs performants »

Des doses importantes d'intrants sont apportées sur les parcelles (semences, engrais, traitements phytosanitaires) et le repiquage est précoce (début novembre). Les charges de production y sont les plus élevées (445 000 Fcfa/ha), ainsi que les rendements (moyenne de 17 t/ha). Il s'agit de producteurs expérimentés : ils cultivent l'oignon depuis 12 ans en moyenne. Ce groupe représente 25% des parcelles.

Groupe 2 : les « intensifs moyens »

Les niveaux d'intrants dans ce groupe sont similaires au précédent, mais les charges en main-d'œuvre sont un peu moindres, ce qui induit des charges de production légèrement plus faibles (430 000 Fcfa/ha). Le repiquage a été un peu plus tardif (mi-novembre) et les résultats techniques plus faibles (12,5 t/ha). Ces pratiques se rencontrent chez des producteurs qui ont démarré la culture d'oignon depuis 7 ans en moyenne. Elles concernent 25% des parcelles.

Groupe 3 : les « peu intensifs »

Les plus faibles niveaux d'intensification en capital sont ici observés ; les charges en intrants ne s'élèvent qu'à 60% de ce qui est observé dans les 2 groupes précédents. Les charges de production se limitent à 350 000 Fcfa/ha et les rendements sont faibles (11 t/ha). Il s'agit ici de producteurs expérimentés (11 ans d'expérience), mais ayant opté pour des itinéraires techniques les moins coûteux possibles et ayant démarré tardivement la campagne (mi-décembre). Ce groupe est le plus nombreux de l'échantillon : il représente 36% des parcelles.

Groupe 4 : les « débutants »

Ce groupe est caractérisé par une mauvaise maîtrise de l'itinéraire technique : les doses de semences sont relativement élevées, mais la fertilisation est faible, les traitements phytosanitaires quasi inexistantes et la mise en place de la culture a été tardive (mi-décembre). Les rendements sont les plus faibles de l'échantillon (moyenne de 10 t/ha), alors que les charges

¹⁰ ACP : analyse en composantes principales.

de production s'élèvent tout de même à 410 000 Fcfa/ha. Cette mauvaise maîtrise de l'itinéraire technique peut s'expliquer du fait qu'il s'agit de producteurs qui ont débuté récemment dans la culture de l'oignon (2 ans d'expérience en moyenne). 14% de l'échantillon est dans ce cas.

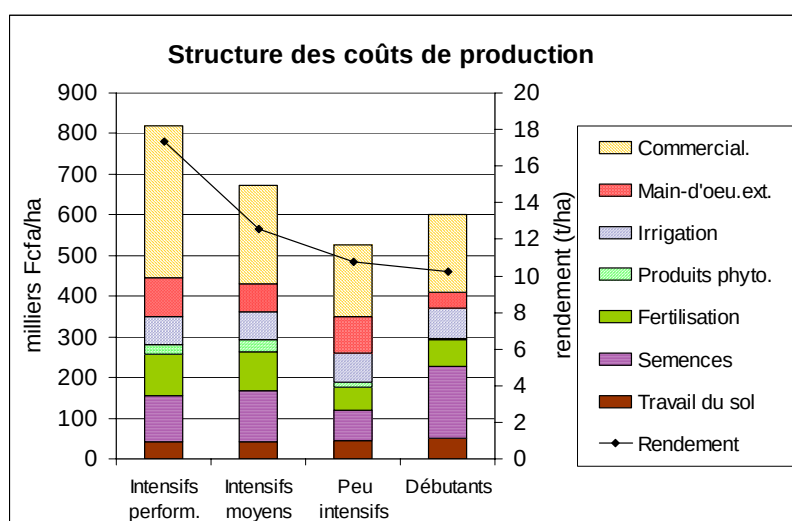
La structure de l'exploitation (surface irriguée, surface en oignon, nombre d'actifs) n'apparaît pas comme un élément de différenciation entre ces différents groupes (cf. annexe 3).

Il faut noter que cette typologie souffre d'un biais d'échantillonnage, qui a sans doute conduit à sous estimer l'importance du groupe 4. Parmi les villages choisis, l'oignon ne s'est développé très récemment qu'à Guédé ; dans les 3 autres villages, il est cultivé depuis plusieurs années. Ainsi, dans notre échantillon, seuls 21% des producteurs ont débuté la culture de l'oignon en 1998/99 (et 22% entre 95 et 97). Or, les surfaces ayant doublé dans la zone entre 97/98 et 98/99, on peut supposer que la part des néophytes est plus importante.

3.3. Les performances technico-économiques de la production

Avec une moyenne de 12,8 t/ha (coefficient de variation de 46%), les rendements apparaissent globalement beaucoup plus faibles que les valeurs rencontrées jusqu'à présent dans les statistiques officielles (SAED ou Direction de l'Horticulture). Les récents résultats d'enquête de la SAED, pour la campagne 1998/99, mentionnent par contre des rendements encore plus faibles, avec une moyenne de 7,47 t/ha dans le département de Podor (SAED, 99-a). La différence avec nos propres enquêtes provient vraisemblablement de l'échantillonnage : les zones de productions les plus anciennes occupent une place importante dans notre échantillon, alors que la proportion de « nouveaux » producteurs est beaucoup plus élevée dans l'échantillon SAED que dans le notre.

Les rendements sont toutefois nettement différenciés entre les classes (17 t/ha pour les « intensifs performants » à 10 t/ha pour les « débutants », cf. graphique n°4 et annexe 4). Le niveau d'intensification en intrants, la précocité de plantation et l'expérience des producteurs apparaissent comme trois facteurs clé de différenciation.



Graphique n° 4

Parmi les charges de production, la fertilisation et les semences constituent les éléments principaux de différenciation entre les groupes. Le groupe des débutants se singularise par des charges en

Les charges totales supportées par les producteurs sont très élevées (650 000 Fcfa/ha en moyenne). Les charges de commercialisation (sacs, frais de transport, taxe municipale, commission) occupent une place majeur, et ceci particulièrement pour le groupe dont les rendements sont les plus élevés, ces charges étant proportionnelles au volume.

semences beaucoup plus élevées que les autres, alors que les autres intrants sont réduits. Ces producteurs appliquent des doses de semences proches des recommandations, voire plus (moyenne de 4,7 kg/ha), alors que ceux des autres groupes cherchent manifestement à alléger ce poste, en particulier les « peu intensifs » (moyenne de 3,2 ; 3,4 et 2,2, kg/ha pour les groupes 1, 2 et 3).

Une relation positive apparaît entre le niveau global d'intensification en capital et le rendement. L'oignon semble ici se différencier nettement de ce qui a été observé dans la région sur le riz (Le Gal, 92¹¹ ; Bélières et al., 93¹² ; Fusillier et Liagre, 95 ; Poussin, 98) ou la tomate (Huat et David-Benz, 99) : une absence de corrélation entre les rendements et les charges de production. L'analyse en composante principale fait notamment ressortir un lien entre les rendements et la fertilisation d'une part, les rendements et la date de repiquage d'autre part (cf. annexe 5).

3.4. Les sources de financement de l'oignon

Avec des charges moyennes 650 000 Fcfa/ha, l'oignon dépasse largement les charges supportées dans le département de Podor, pour la culture du riz¹³ (235 000 Fcfa/ha) ou de la tomate¹⁴ (315 000 Fcfa/ha). De tels montants suscitent des interrogations sur le mode de financement des producteurs, d'autant plus que les surfaces cultivées par exploitation sont relativement importantes (moyenne de 1 ha, avec 50% de l'échantillon entre 0,25 et 1,3 ha) et que l'accès au crédit institutionnel est très limité pour l'oignon. Durant la campagne 98/99, seuls 195 ha ont bénéficié d'un financement du crédit agricole à Podor (d'après la CNCAS¹⁵), soit 8% de la surface cultivée en oignon dans le département.

Certains producteurs ont financé l'oignon grâce aux revenus tirés des campagnes précédentes (tomate de saison froide 98 ou riz de saison chaude 98), quitte à accumuler des arriérés de remboursement de crédit, dans l'espoir de bénéfices substantiels tirés de l'oignon qui permettraient de s'acquitter des dettes. D'autres ont obtenu des crédits d'intrants en nature auprès de commerçants impliqués dans la vente de l'oignon. Des investisseurs de tous types (commerçants, fonctionnaires...) ont financé des producteurs, pour se partager ensuite le revenu de la parcelle (système traditionnel de « *rempetien* »).

Les enquêtes ne rendent compte qu'imparfaitement de l'ampleur de ces différents phénomènes, les producteurs se montrant toujours très réticents sur ce sujet et les exploitants ayant eu accès au crédit de la CNCAS étant sur-représentés dans l'échantillon (42% des parcelles). Une grande diversité des modes de financement ressort toutefois pour les parcelles qui n'ont pas bénéficié de crédit :

- . les producteurs ont déclaré avoir tout payé au comptant dans 30%¹⁶ des cas (sans préciser davantage l'origine des fonds) ;
- . dans 50 % des cas des dettes auprès de fournisseurs d'intrants ou de prestataires de services ont été contractées pour certains postes (principalement le travail du sol et secondairement l'engrais) ;

¹¹ Cité par FUSILLIER et LIAGRE, 1995.

¹² Cité par FUSILLIER et LIAGRE, 1995.

¹³ Source SAED (99) : hivernage 96/97 dans le département de Podor

¹⁴ Source : DAVID-BENZ et al. (travaux en cours, non publiés) : campagne de saison froide 97/98, département de Podor.

¹⁵ CNCAS : Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal.

¹⁶ Ce pourcentage et les suivants concernent uniquement les parcelles qui n'ont pas bénéficié de crédit CNCAS.

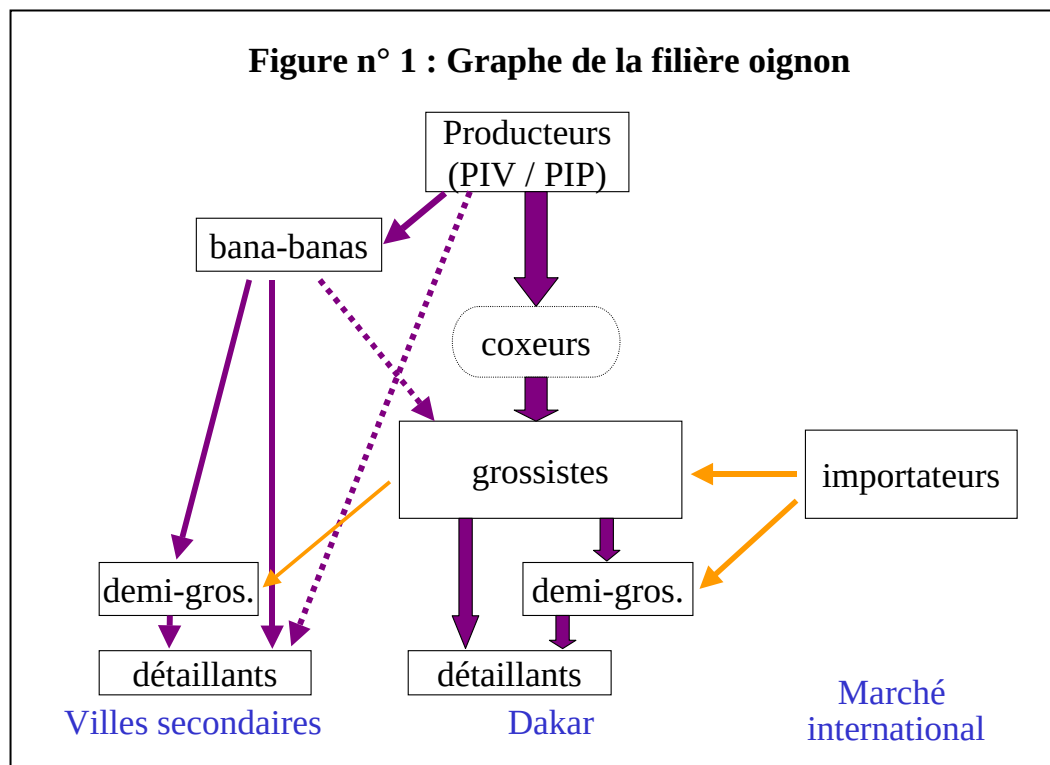
- . 48% ont reçu des intrants en don (principalement pour la fumure de fond et les traitements phytosanitaires de la pépinière, qui sont des postes minimes) ;
- . 12% ont emprunté à des tiers.

4. L'ORGANISATION DE LA FILIERE ET LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

Au delà des coûts de production et des performances agronomiques, les résultats financiers des producteurs sont fortement déterminés par leur capacité à vendre leur produit dans de bonnes conditions et par l'évolution du marché au cours de la campagne.

4.1. Structure générale de la filière : une forte implication des producteurs dans l'aval de la filière

Aucune structure publique n'intervient dans l'aval de la filière. L'ensemble des acteurs sont des opérateurs privés (cf. figure n°1).



Dans la très large majorité des cas, les producteurs commercialisent eux-mêmes les oignons jusqu'à Dakar (80% des volumes commercialisés dans notre échantillon). Des camions sont affrétés individuellement, ou par un petit groupe de paysans ; le producteur (ou le représentant du groupe) accompagne le chargement. Arrivée à destination (aux marchés de Thiaroye ou de Dalifor), la marchandise est confiée à un « coxeur » qui joue le rôle de courtier et se charge de trouver un acheteur et de négocier le prix. Le plus souvent, notamment en période d'offre abondante, le producteur doit repartir avant qu'aucune transaction n'ait été conclue et sans accord sur le prix de vente.

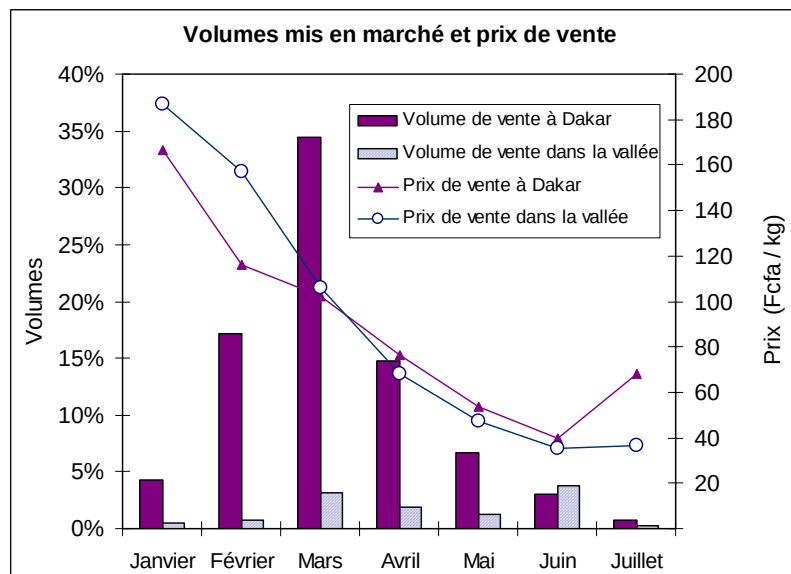
L'oignon est ensuite vendu aux grossistes de la place puis distribué au travers d'un réseau diversifié de demi-grossistes et de détaillants. Les grossistes laissent souvent la marchandise à crédit à leurs clients et ne payent le «coxeur» qu'après avoir été réglés. Les producteurs supportent finalement le financement de la commercialisation jusqu'à la distribution, avec des délais de paiement qui sont souvent longs. A partir de mai 1999, le marché ayant été particulièrement saturé, c'est souvent plus d'un mois après avoir expédié leur production que les producteurs ont perçu leur argent. De plus, ils supportent directement les pertes lors du transport.

Une part beaucoup plus marginale est collectée par les « *bana-banas* » (commerçants ambulants) qui sillonnent les marchés hebdomadaires de la vallée. Mais ces commerçants approvisionnent en général les villes secondaires et non Dakar.

Dans les centres urbains de la vallée (Dagana, Richard-Toll, Saint-Louis), ce sont souvent les producteurs eux-mêmes qui viennent vendre leurs oignons aux demi-grossistes ou aux détaillants.

Cette très forte implication des producteurs dans l'aval de la filière n'a pas toujours été de mise. L'oignon a commencé à apparaître dans la moyenne vallée entre la fin des années 70 et le début des années 80, principalement entre Guia et Niandane. Il était alors acheté sur place par les « *bana-banas* », qui se chargeaient de la commercialisation. Lorsque la production a pris de l'ampleur, au début des années 90, certains producteurs ont cherché à s'affranchir de ces commerçants, estimant pouvoir améliorer leurs marges en vendant eux-mêmes leurs oignons à Dakar. Cette pratique s'est rapidement diffusée, aucun réseau de commerçants réellement structuré ne drainant la production de la zone. En effet, les deux principaux produits qui rentrent dans des circuits marchands, le riz et la tomate, sont tous deux transformés à proximité ; la commercialisation de l'un a longtemps été assurée en grande partie par la SAED et celle de l'autre est garantie par les deux usines de concentré.

Aujourd'hui, cette stratégie de prise en charge de la commercialisation de l'oignon par les producteurs ne leur semble pas profitable. Les prix de vente obtenus par ceux qui se sont déplacés jusqu'à Dakar n'ont pas été plus élevés que pour ceux qui ont vendu sur place ou sur les marchés hebdomadaires de proximité (cf. graphique n°5). Ils ont même été plus faibles à Dakar à certaines périodes, alors que les producteurs doivent payer les frais liés à l'acheminement. En effet, l'offre ayant été excédentaire en 1999, les producteurs n'ont eu aucun pouvoir de négociation une fois leur produit rendu à Dakar.



Graphique n° 5

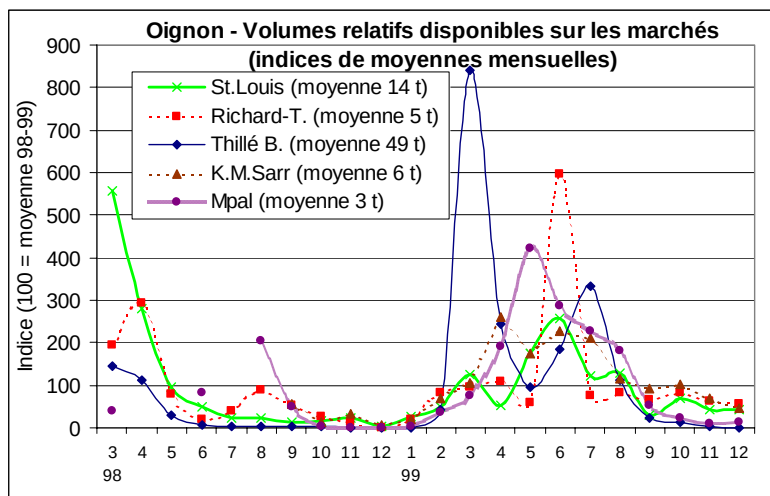
4.2. Stratégies de mise en marché

Les producteurs de la vallée cherchent en règle générale à vendre leurs oignons dès la récolte. L'objectif est alors de récolter le plus précocement possible, pour écouler la production avant la baisse des prix, quitte à ne pas attendre la maturité complète des bulbes et à négliger le séchage sur la parcelle.

L'ensemble des pratiques culturales induisent un oignon de faible qualité, impropre à la conservation (cf. annexes n° 3 et 5) : les producteurs qui peuvent apporter de l'engrais augmentent les doses d'urée afin d'accélérer la croissance des bulbes, les apports de potasse sont par contre insuffisants et les faibles doses de semences conduisent à de faibles densités au champ, ce qui joue en faveur de gros bulbes.

Pour les producteurs de l'échantillon suivi, 76% de la production a été commercialisée entre février et avril (cf. graphique n°5). Cette proportion est sans doute plus élevée que pour l'ensemble de la zone. En effet, les producteurs de Ouro-Madiou, qui pratiquent la technique des bulbilles (et qui sont les seuls à avoir adopté cette technique dans la zone) obtiennent des récoltes particulièrement précoces. De plus, les producteurs débutants sont relativement sous représentés, alors qu'ils ont en général démarré tardivement la campagne.

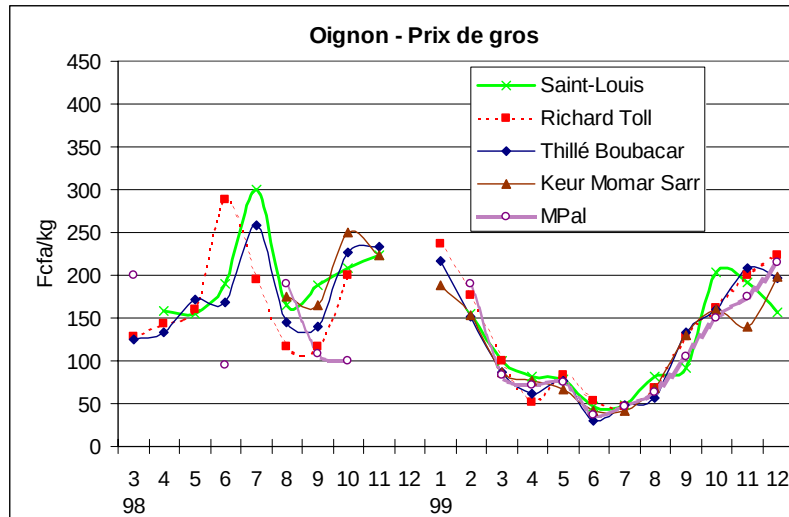
Les observations menées parallèlement sur 5 marchés de la région donnent une vision plus globale de la situation et indiquent une forte présence de l'oignon local jusqu'en juillet-août pour l'année 1999, alors que l'année précédente il avait presque disparu dès le mois de juin (cf. graphique n°6). En effet, face au très faible niveau des prix, les producteurs qui n'avaient pas encore vendu fin avril – début mai, ont préféré attendre un redressement du marché. Faute de structures de stockage, l'oignon a généralement été conservé dans les cours à même le sol, sous des abris de fortune, et les taux de pertes ont été très élevés.



Graphique n° 6

4.3. L'évolution du marché entre 1998 et 1999 : saturation et effondrement des prix

En 1998, en pleine période de récolte (mars-avril) et jusqu'à fin mai, les prix de gros se sont maintenus dans une fourchette de 100 à 150 Fcfa/kg dans les zones de production (Thillé Boubacar), et jusqu'à 200 Fcfa/kg dans les marchés de consommation (Saint-Louis, Richard Boubacar), et jusqu'à 200 Fcfa/kg dans les marchés de consommation (Saint-Louis, Richard



Graphique n° 7

Toll) – cf. graphique n°7. Une brusque hausse des prix à été observée fin juin, l'oignon de la vallée se raréfiant. Mais cette flambée est retombée dès la deuxième quinzaine de juillet et pendant tout l'hivernage les prix sont restés aussi bas qu'à la récolte, suite à l'arrivée d'oignons importés et de variétés d'hivernage de la zone des Niayes. Les prix ne se sont réellement redressés qu'en octobre.

En 1999, les premières récoltes ont eu lieu juste avant la fête de la Korité, mi janvier. A Thillé Boubacar, les premières ventes ont atteint 210 à 230 Fcfa/kg. Mais très vite, face à l'abondance de la récolte, les prix ont chuté : ils sont passés en dessous de 100 Fcfa/kg fin février et ont atteint 50 Fcfa/kg, voire moins, en avril. L'ensemble des marchés est resté très abondamment approvisionné jusqu'en juillet et les derniers stocks d'oignon de la vallée ont été vendus en septembre. Ce n'est qu'à partir de la deuxième quinzaine de septembre que les prix de gros sont partout remontés au dessus de 100 Fcfa/kg, pour atteindre 150 à 200 Fcfa/kg à partir d'octobre.

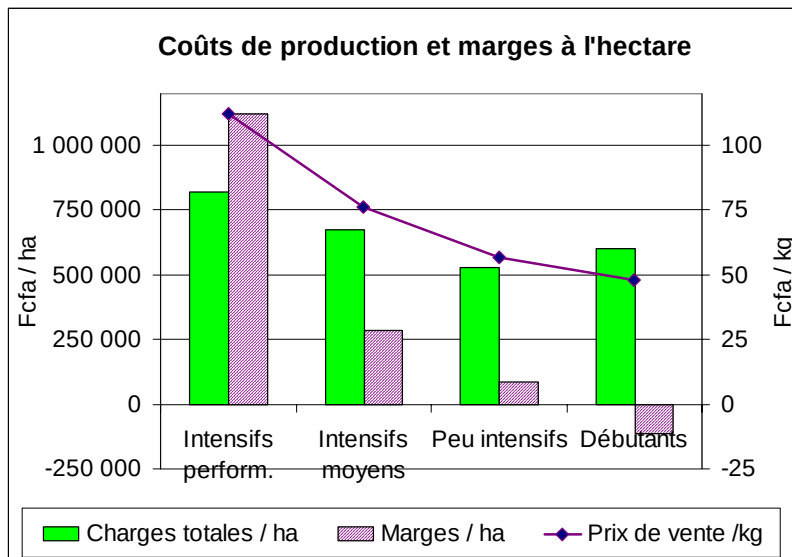
4.4. Une amorce d'organisation des producteurs

Face à l'abondance de la récolte prévue, les producteurs de la zone de Podor ont commencé à se mobiliser en janvier 1999 pour tenter de s'organiser et limiter la baisse des prix. Le 1^{er} mai, un comité provisoire des producteurs d'oignons fixe un prix planché de 100 Fcfa/kg et 3500 Fcfa/sac (de 35 à 40 kg) et établit des quotas d'écoulement par zone pour tenter de réguler le marché. L'impact de cette décision est immédiat : dès les premiers jours de mai les prix remontent effectivement de 50-60 à 80-100 Fcfa/kg. Mais ce redressement n'est que très temporaire : fin mai les prix retombent à un niveau similaire à celui du mois précédent.

L'ampleur des volumes récoltés et l'incapacité à stocker (la production étant de faible qualité et les infrastructures de stockage quasi inexistantes) rendent difficilement applicable une telle décision, prise en cours de campagne. De plus, les producteurs des Niayes, non impliqués dans ce comité, ont profité de cette remontée des prix pour écouler le plus d'oignon possible, annulant l'effet de restriction de l'offre de la vallée.

4.5. L'impact sur les revenus des producteurs

Ce rapide effondrement des prix a fortement pesé sur le revenu des producteurs, et a renforcé la différenciation observée en terme de rendements, entre les plus précoces et les plus tardifs (cf. graphique n°8).



Graphique n° 8

Alors que les « intensifs performants », qui ont récolté en moyenne le 28 février, ont obtenu des prix de 112 Fcfa/kg et des marges moyennes de 1,12 millions de Fcfa/ha, les « intensifs moyens », qui ont récolté en moyenne le 6 avril et avec des rendement moindres, ont dégagé des marges de 280 000 Fcfa/ha. Les « peu intensifs » ont récolté en moyenne le 27 avril et ont obtenu des marges de 84 000 Fcfa/ha. Les « débutants » ont été les plus pénalisés. Ils ont récolté tardivement (21

avril) et ont supporté des charges élevées au regard de leur rendements. Pour les parcelles de ce groupe, les producteurs accusent des pertes de 112 00 Fcfa/ha en moyenne.

5. L'OIGNON DE LA VALLEE FACE A LA PRODUCTION DES NIAYES ET A L'OIGNON IMPORTE

Sur le marché national, l'oignon de la vallée est confronté à l'oignon des Niayes (de Gandiol à Dakar) et à l'oignon importé, en provenance des Pays-Bas essentiellement (entre 93 et 97% des importations entre 96 et 98).

Alors que la vallée produit uniquement en saison sèche, plusieurs cycles sont pratiqués dans les Niayes et la production d'hivernage approvisionne les marchés de juillet à septembre-octobre avec les variétés Rouge d'Amposta et Jaune d'Espagne¹⁷. Globalement, ces deux grands bassins de production présentent une bonne complémentarité et permettent d'assurer un approvisionnement du consommateur 8 à 9 mois sur 12. Les importations d'Europe ne sont donc réellement nécessaires que très ponctuellement.

5.1. Les importations : complémentarité ou concurrence ?

Jusqu'en 1995, les importations étaient soumises à des mesures de contingentement qui imposaient aux importateurs de commercialiser de l'oignon local, à raison du tiers des volumes

¹⁷ L'étude entreprise en 1999 par le PAEP/CECI (projet d'appui à l'entrepreneuriat paysan) sur le marché de l'oignon, centrée sur la zone des Niayes, permettra de préciser les flux de cette zone.

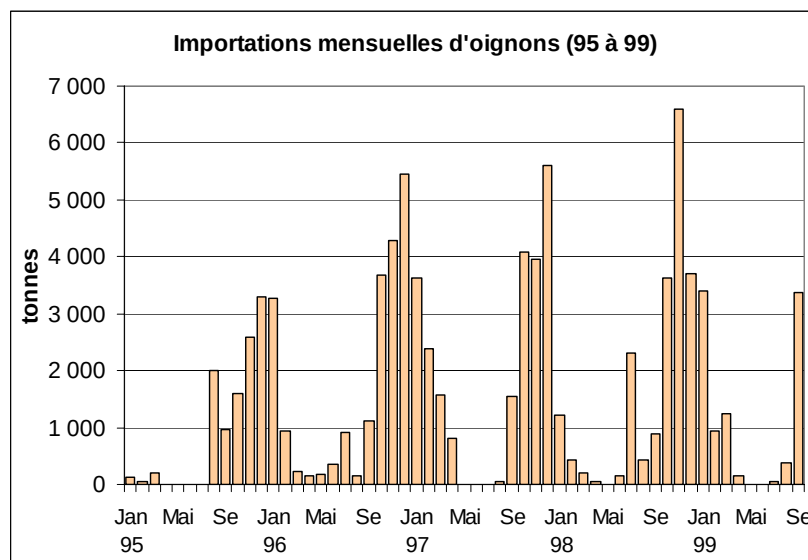
importés (Pelletier, 97). Cette mesure de restriction quantitative a été supprimée en décembre 1995, et les droits d'entrée ont été abaissés de 5 points, pour atteindre 50,8% du prix CAF¹⁸.

Si elles restent effectivement majoritaires durant ces 3 ou 4 mois de déficit de l'offre nationale, les importations ont périodiquement apporté de fortes perturbations sur le marché local, en intervenant plus précocement ou plus tardivement (cf. graphique n°9).

En 1996, suite à une forte baisse des prix sur le marché européen, des volumes significatifs d'oignons importés arrivent sur le marché dès le mois de juillet, à des prix similaires à ceux observés avant dévaluation (Badji, 1996), causant notamment la faillite des Entrepôts de Dakar, une société qui avait investi dans une unité de stockage de 2000 tonnes en 1995, avec l'appui de la coopération belge. Ces importations se sont poursuivies jusqu'en avril 97, en pleine période de production locale.

En 1998, 2 300 tonnes sont importées dès le mois de juillet, exerçant une pression à la baisse sur les marchés intérieurs, au détriment de la production d'hivernage des Niayes.

Début 1999, alors que la production locale s'annonce d'une ampleur exceptionnelle, 1 900 tonnes sont importés entre janvier et mars, accélérant la chute des prix dès le début de la campagne.



Graphique n° 9

Source : Douanes

5.2. Compétitivité prix de l'oignon de la vallée

Tableau n°2 : Formation du prix de l'oignon importé et de l'oignon de la vallée

Oignon importé		Oignon de la vallée			
			Févr-99	mai-99	août-99
Prix CAF (moyenne janv-sept. 99)	140	Prix au producteur	152	30	134
Taxes à l'importation (50,7%)	71	Transport jusqu'à Dakar	8,5	8,5	8,5
Frais portuaires (débarquement, transport, transit, manutention)	15	Manutention	0,6	0,6	0,6
Prix de gros rendu Dakar	227	Prix de gros rendu Dakar	161	39	143

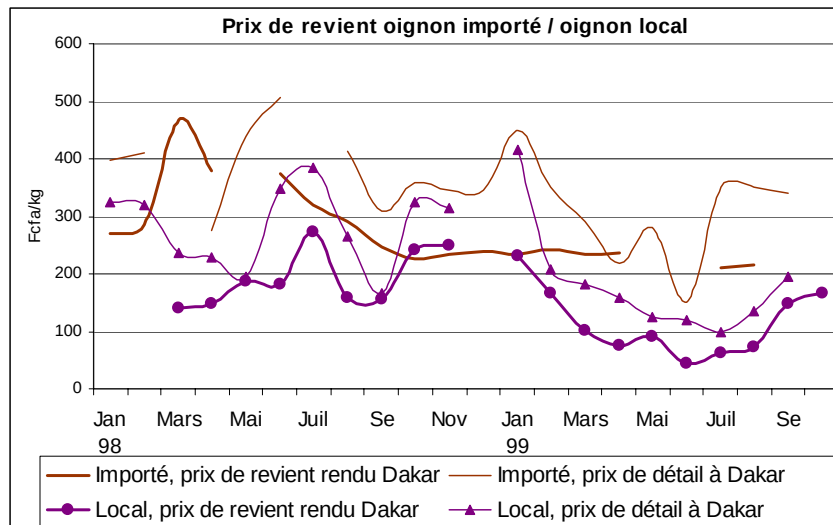
Sources : Prix CAF et taxes à l'importation : Douanes

Frais portuaires : transitaire (d'après Kébé, 98)

Prix de gros producteur : suivis de marché et enquêtes producteurs (auteurs)

¹⁸ Prélèvements sur la base du prix CAF : droit de douane : 25%, timbre : 5%, COSEC : 0,2%, PSC : 0,5%, surtaxe de protection : 20%. (source : douanes).

Tout au long de l'année, le prix de l'oignon local apparaît compétitif par rapport à celui de l'oignon importé, en 1999 comme l'année précédente, où les prix de l'oignon local se sont maintenus à un niveau relativement élevé (cf. tableau n°2 et graphique n°10). Le prix de



Sources : idem tableau n°2, sauf prix de détail à Dakar : Direction de l'horticulture

Graphique n° 10

(quitte à vendre à perte en mars-avril 1999, suite aux importations du début d'année et à l'effondrement du prix intérieur).

5.3. Un atout de l'oignon importé : la qualité

Malgré cet important différentiel de prix en faveur de l'oignon local, l'oignon importé trouve des acheteurs. En effet, les consommateurs qui en ont les moyens préfèrent souvent se tourner vers cet oignon du fait de sa qualité. Le bulbe est plus sec, les tuniques mieux formées ; il reste plus ferme à la cuisson et se conserve mieux. Ce report est particulièrement net en hivernage, lorsque la production de saison sèche restante souffre d'un mauvais état de conservation, et que les oignons d'hivernage des Niayes sont gorgés d'eau et insuffisamment matures.

A Saint-Louis, l'observation des prix et les enquêtes menées auprès de commerçants tendent à montrer qu'en dessous d'un différentiel de 100 à 150 Fcfa/kg, une part significative des consommateurs reporte sa consommation sur de l'oignon importé.

CONCLUSION

La perspective de revenus monétaires élevés, depuis la hausse des prix qui a suivi la dévaluation, a incité de nombreux producteurs à se lancer dans la culture de l'oignon.

Dans le département de Podor, les coûts de productions et de commercialisation de l'oignon sont beaucoup plus élevés que ceux du riz, mais les revenus moyens également (cf. tableau n°3). Le riz conserve toutefois une place essentielle, du fait de sa position d'aliment de base et de l'impossibilité, pour toute autre culture, de couvrir des surfaces comparables à l'échelle

revient de l'oignon importé n'a approché celui du local que d'octobre 98 à janvier 99. Le reste de l'année, un différentiel de prix de 75 à 160 Fcfa/kg a été observé.

Le prix de revient de l'oignon importé a relativement peu fluctué au cours de l'année, mais les importateurs et les grossistes se sont alignés sur le prix de l'oignon local, qui apparaît nettement comme le prix directeur

de la région. Aux yeux des producteurs, le statut de la tomate, en temps que culture de rente, est par contre comparable à celui de l'oignon et, en moyenne, les revenus sont du même ordre de grandeur. Mais l'itinéraire technique de l'oignon est beaucoup plus simple que celui de la tomate et les risques agronomiques sont moindres (notamment les risques phytosanitaires), ce qui se traduit par une moindre variabilité des rendements. Par contre, une forte incertitude pèse sur les conditions de commercialisation de l'oignon, alors que pour la tomate, les débouchés sont garantis, en volume et en prix. Ce risque de marché s'est traduit en 1999 par une dispersion des revenus plus élevée et plus de cas de déficit avec l'oignon qu'avec la tomate, mais également des possibilités de gain élevé plus importantes.

Tableau n° 3 : Quelques éléments de comparaison entre l'oignon, la tomate et le riz dans le département de Podor

Moyennes en Fcfa/ha (entre parenthèses : coefficient de variation)

	Oignon	Tomate	Riz
Charges totales	650 000 (cv 36%)	315 000 (cv 21%)	235 000 à 250 000
Marges brutes			
. moyenne	380 000 (cv 173%)	405 000 (cv 107%)	80 000 à 120 000
. < 0	38%	15%	
. > 1 million	19%	7%	
Rendements (t/ha)	12,8 (cv 46%)	20,7 (cv 60%)	3,4 à 3,5

Sources :

Tomate : David-Benz et al. (travaux en cours, non publiés) : département de Podor, hivernage 97/98

Riz : SAED (1999-b) : département de Podor, 95/96 et 96/97 (marges après les dons et le paiement de l' « assakal », don religieux obligatoire).

L'oignon apparaît comme une culture porteuse pour les producteurs de la vallée, mais sa sécurisation implique plusieurs axes d'amélioration :

- Une amélioration des pratiques de production pour obtenir un oignon de qualité apte à la conservation (gestion de la fertilisation et de l'irrigation, séchage sur la parcelle).
- La vulgarisation de la technique des bulbilles qui permet une récolte précoce .
- L'équipement en unités de stockage, indispensables pour étaler la mise en marché.
- La création d'une instance de concertation entre les acteurs de la filière, pour que des décisions collectives puissent être prise afin d'éviter les situations de sur-production et améliorer l'organisation de la commercialisation.

Les premières réunions du comité provisoire des producteurs de la zone de Podor, puis des rencontres avec organisations paysannes des Niayes, ont permis aux producteurs d'identifier les principales contraintes actuelles de la filière, notamment le besoin d'une production de qualité et d'équipements de stockage. La première initiative collective de régulation du marché n'est certes pas parvenue à éviter l'effondrement des prix, mais elle témoigne de la volonté et de la capacité des producteurs à s'organiser. Une fois ce premier niveau de coordination consolidé, entre producteurs de la vallée puis à l'échelle nationale avec les producteurs des Niayes, l'implication des acteurs de l'aval semble indispensable pour sécuriser les conditions d'écoulement, valoriser une production de qualité ou regagner des parts de marché sur les importations.

Bibliographie

BA Dieynaba, 1999. Etude des performances technico-économiques de la filière oignon de la vallée. Mémoire de fin d'étude, ENSA, Thiès. 87 p. + annexes.

DADJI Youssouph, 1996. L'impact de la dévaluation sur la filière oignon et sur les revenus. Direction de l'horticulture, Dakar. 32 p.

DAVID-BENZ Hélène, 1999. Du riz à la tomate...de la tomate à l'oignon. Expériences comparées de diversification sur la rive gauche du fleuve Sénégal. CIRAD-CA, prg. Cultures alimentaires, Actes des sessions scientifiques, Montpellier. 3 p. + annexes

DAVID-BENZ Hélène, LE MERCIER Julia, CORNIAUX Christian, 1999. Les marchés du fleuve. Bulletin de suivi des marchés et des prix, n°1. PSI, Saint-Louis. 14 p.

DAVID-BENZ Hélène, LE MERCIER Julia, CORNIAUX Christian, 2000. Les marchés du fleuve. Bulletin de suivi des marchés et des prix, n°2. PSI, Saint-Louis. 13 p.

FUSILLIER Jean-Louis et LIAGRE Laurent, 1995. Les premiers effets de la dévaluation sur les filières riz irrigué au Sénégal. CIRAD, SAED, Ministère de la coopération, Montpellier. 117 p. + annexes.

HUAT Joël et DAVID-BENZ Hélène, 1999. La tomate d'industrie au Sénégal : performance de la production et enjeux pour la filière. Communication présentée au séminaire de synthèse du PSI, Dakar, 30 nov.– 3 déc.1999. 16 p.

KEBE Moustapha, 1998. La filière oignon au Sénégal. Quatre ans après la dévaluation du Fcfa. Changements en matière d'investissement, de productivité et de compétitivité. ISRA-BAMA, INSAH-PRISAS, Dakar. 25 p.

PAGES Jacques, 1997. Contribution à l'amélioration des systèmes de cultures de l'oignon dans le Gandiolais (Sénégal). Etude de l'effet des conditions agro-écologiques sur l'impact de la maladie des racines roses. Thèse de doctorat, INA-PG, Paris. 190 p. + annexes et planches.

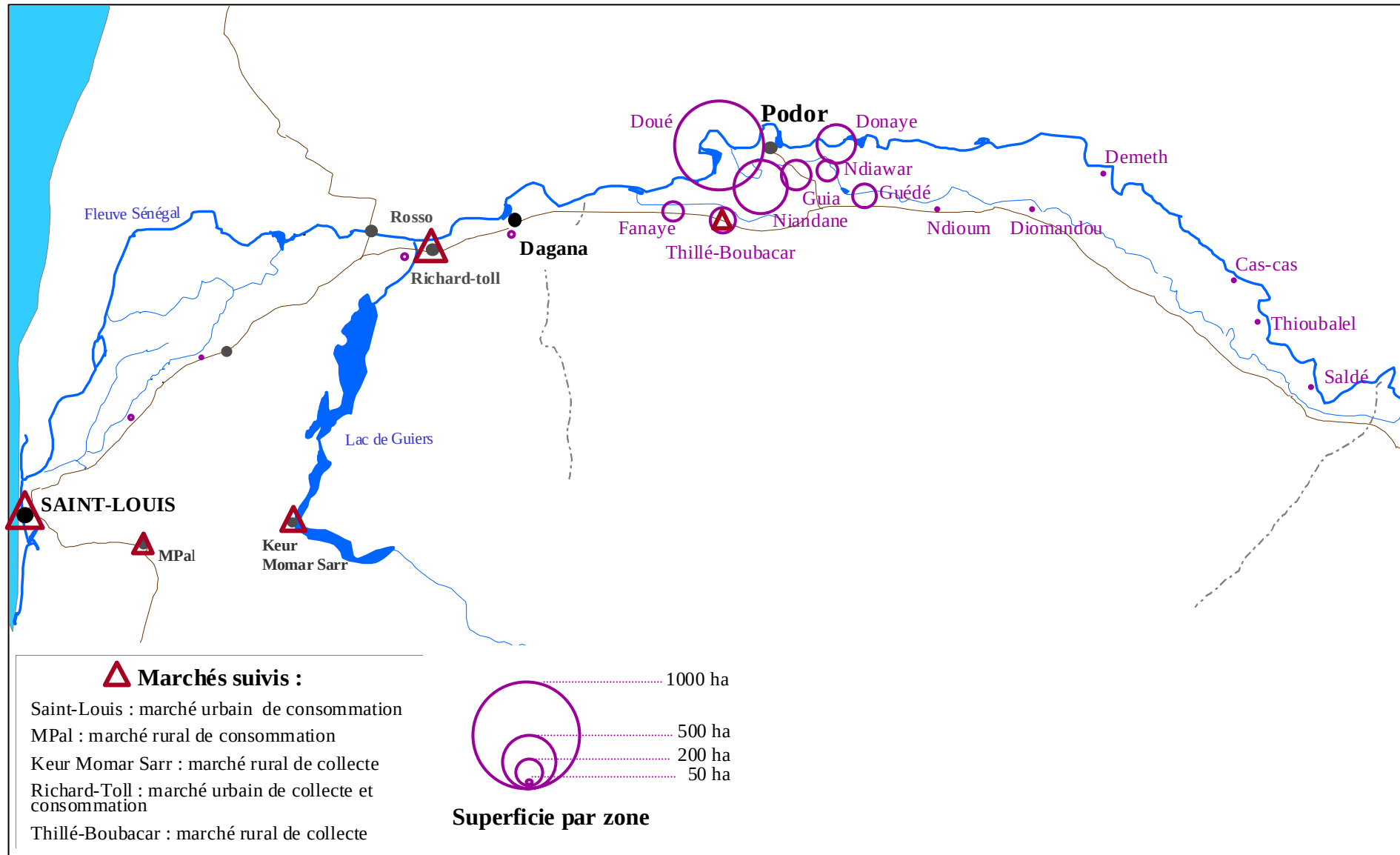
PELLETIER D., 1997. Etude de faisabilité. Synthèse de l'analyse économique. Projet d'appui à l'entrepreneuriat paysan dans la région de Niayes, Sénégal. ACDI. 33 p. + annexes.

POUSSIN Jean-Christophe, 1998. Enquêtes SAED-DPDR. Délégation de Dagana, Podor, Matam et Bakel. Saison chaudes et hivernages 94, 95 et 96. Points de vue agronomique. Premières analyses. Document de travail, PSI, Dakar. 11 p.

SECK Papa Abdoulaye, 1989. L'approvisionnement de Dakar et la filière des légumes frais au Sénégal. Eléments de réflexion sur la définition d'une stratégie d'avenir. Thèse de doctorat, ENSAA, Dijon. 301 p.

SAED, 1999 (a). Situation de la culture d'oignon dans la délégation de Podor. Résultats d'enquêtes campagne 98/99. Saint-Louis. 8 p. + annexes.

SAED-DPDR, 1999 (b). Analyse technico-socio-économique sur les exploitations agricoles de la vallée. Résultats d'enquêtes auprès d'un échantillon d'exploitants agricoles dans la vallée du fleuve Sénégal, 1993-1996. Saint-Louis. 59 p. + annexes



La culture de l'oignon dans la vallée du Fleuve Sénégal (campagne 1998/1999)

Source statistique : SAED, réalisation : PSI