L'oignon du Niger dominera-t-il longtemps les marchés d'Abidjan?

En Afrique de l'Ouest, les réseaux marchands régionaux apparaissent comme de puissantes organisations. Mais il existe souvent de fortes rivalités internes. Illustration avec les Haussa (1) qui, de la production au Niger jusqu'à Abidjan, contrôlent la filière oignons. Jusqu'à quand?

La filière oignons construite par les Haussa, laisse facilement percevoir ses principaux points forts (voir les chiffres ci-dessous) :

• Les semences sont principalement produites par des agriculteurs nigériens soucieux de préserver les potentialités de leurs oignons.

• Les Haussa, originaires du Niger, sont présents tout le long de la filière, depuis la production jusqu'au stade des semi-grossistes à Abidjan.

• Des relations de dépendance mais aussi de solidarité existent entre les différents agents de la filière. Ceux-ci sont souvent unis par des pratiques d'aides, d'usure (2) ou par des obligations familiales ou sociales (dons, protection...).

• La filière est contrôlée par quelques grands commerçants nigériens situés à Abidjan qui supervisent la distribution des oignons ainsi que dans les autres grandes villes du pays. Ils sont en relation avec les autres grandes sphères de pouvoir au Niger: la politique et la religion...

Quelques chiffres

• Niger, premier producteur d'oignons de la région avec environ 200000 tonnes. Le Burkina Faso et le Mali sont loin derrière, avec environ 50000 tonnes chacun.

• Le marché d'Abidjan représente un chiffre d'affaires annuel en oignons proche de 5 milliards de Fcfa (soit 50 millions de FF). Le tonnage global est d'environ 350000 tonnes

• Les Haussa contrôlent 70 % du marché de l'oignon dans la capitale ivoirienne.

• Les Haussa ont profité de la dévaluation du franc cfa (janvier 1994) pour aligner leur prix sur celui de l'oignon hollandais, présent également sur les marchés d'Abidjan. A cette occasion, ils ont multiplié au moins par deux les prix à la consommation.

Une petite dizaine de commerçants haussa, situés à Abidjan, réceptionnent les oignons du Niger. Incontournables, ils contrôlent leur propre équipe de semi-grossistes répartis entre les marchés de la ville. Ces "commerçants réceptionnaires" se réunissent une fois par mois afin de coordonner les prix à la distribution. Ils ont chacun leurs propres fournisseurs auprès desquels ils vont commander les quantités et négocier les prix d'achat.

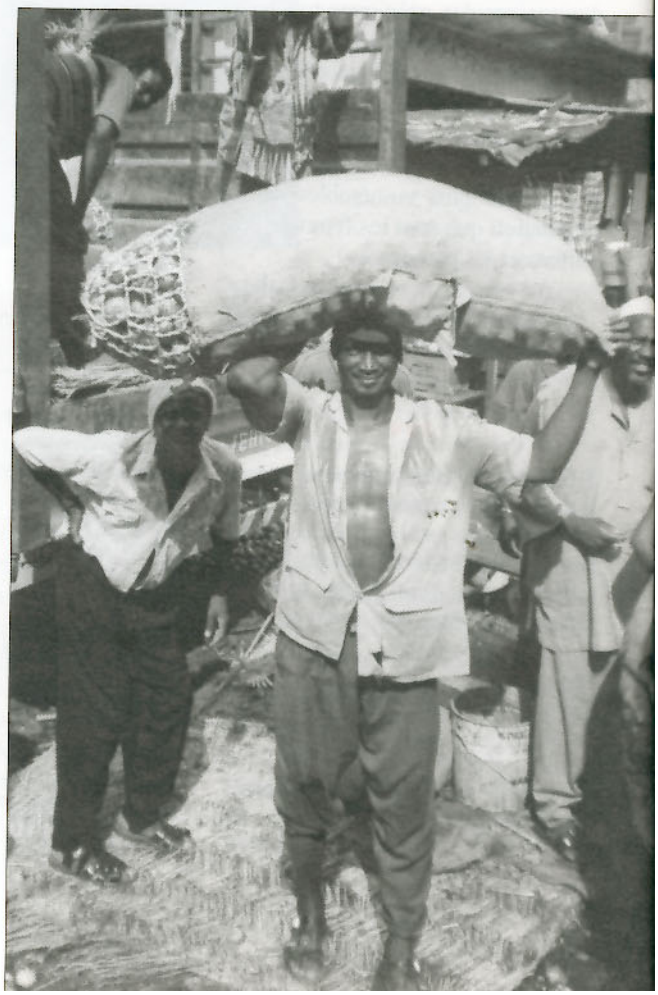
Un fonctionnement bien rôdé

Le contrôle des semences et de la commercialisation, la concentration des pouvoirs sont souvent dénoncés pour leurs effets négatifs sur la fluidité des échanges et sur les prix à la consommation. Ces caractéristiques sont cependant très recherchées par les commerçants semi-grossistes pour qui l'acheminement d'oignons frais sur près de 2000 km durant dix à onze mois par an comporte d'importants risques. L'objectif premier de cette forme d'organisation consiste à réduire les risques inhérents à ce commerce au long cours. Toutefois, si l'organisation tend à une concentration toujours plus forte des pouvoirs, on observe à chaque stade de la filière des groupes d'acteurs dont les divergences d'intérêt ou de stratégie cloisonnent les agents, menaçant ainsi la cohésion d'ensemble.

Les quatre plus importants commerçants-réceptionnaires ont des relations de concurrence mais aussi d'entente: ils se mettent d'accord sur un prix de revente. Ils commandent souvent en surabondance pour faire baisser les prix d'achat et récupérer de meilleures marges.

Les fournisseurs se plaignent souvent que leur acheteur leur communique de mauvaises informations sur les prix pour les inciter à venir à Abidjan. L'oignon est une spéculation «intermédiaire», l'objectif des Haussa d'Abidjan étant avec le profit réalisé de se lancer dans un commerce retour vers le Niger (huile de palme, matériaux de construction, produits agro-alimentaires). Mais un seul d'entre

A Abidjan, les commerçants-fournisseurs ont recours à des envois massifs d'oignons pour faire chuter les prix



eux, installé depuis vingt ans, a pour l'instant réussi à diversifier ses activités.

L'engorgement du marché d'Abidjan est également dû aux commerçants-fournisseurs qui ont recours à des envois massifs afin de faire chuter les prix et d'éliminer ainsi des concurrents moins puissants. Leur objectif essentiel est d'être les derniers en course lors de la vente des derniers oignons nigériens, en novembre. Ce sont sur les envois pendant cette période que se réalisent les véritables bénéfices. En effet, durant toute la campagne, de février à octobre, ces commerçants ne gagnent qu'entre 500 et 1500 Fcfa par sac (3). En novembre et décembre, ils peuvent gagner jusqu'à 10000 Fcfa par sac. C'est avec cet apport massif d'argent (jusqu'à 3 millions par camion) qu'ils pourront véritablement investir. Mais seuls quelques-uns en profiteront.

Diversité et rivalité des agents

Les producteurs nigériens se répartissent eux aussi en plusieurs groupes aux intérêts divergents. Il existe d'une part une rivalité croissante entre les zones de production. Au premier regard, on pense à une complémentarité dans le temps et en qualité entre les zones précoces (Gaya) produisant un oignon qui se conserve mal mais qui arrive sur le marché d'Abidjan en «primeur» (dès décembre) ; les zones irriguées de production massive (Galmi - Madaoua) qui fournissent toute la région au printemps et enfin l'oignon de garde produit dans les montagnes (Keïta) par arrosage manuel qui peut être conservé pour les marchés de juillet à novembre. Or, si cette répartition des rôles se maintient, elle évolue au profit de la zone de Galmi - Madaoua qui récolte de plus en plus tôt son oignon et arrive à le vendre pendant de périodes de plus en plus longues.

Au sein d'une même zone, on trouve d'autre part des rivalités entre plusieurs types de producteurs. Les plus influents cherchent à conserver leur part de marché en bloquant l'accès à la terre aux producteurs qui désirent se lancer dans l'oignon. Pour cela, ils «extensifient» leurs cultures en saison sèche mais aussi dès la saison pluvieuse (captage de terre).

Ces rivalités d'agents débouchent sur la création de réseaux très verticaux. Résultat: l'amont (les producteurs) est très peu informé des réalités de l'ensemble du marché. Certains producteurs vendent en effet à certains commerçants qui vont passer par les services de certains convoyeurs (par exemple Socopamci, Sicomad) afin d'approvisionner certains commerçants-réceptionnaires d'Abidjan.

Soutiens politiques

Cet éclatement se trouve renforcé par les différentes origines régionales des principaux commerçants (Illéla, Toro, Tamaské, Galmi, Maradi...) qui renvoient à des chefferies traditionnelles (Illéla, Birni n'Konni, Maradi...). Ces clivages se retrouvent d'ailleurs au niveau des partis politiques qui se battent actuellement pour le pouvoir (4). Chaque réseau de commercialisation bénéficie d'un soutien politique spécifique.

De ce fait, les échanges entre différents réseaux sont rares et une inertie, liée aux habitudes ou aux relations de confiance qui se développent au sein d'un réseau, fige l'évolution des organisations. La difficile cohabitation entre ces réseaux fragilise la filière. Les agents n'ont pas une vue globale de la situation.

Enfin, des raisons liés à l'environnement de cette activité menacent la filière dans son ensemble. Très fréquent, le racket des douaniers, gendarmes, policiers et agents des eaux et forêt est facilité par le fait que les commerçants sont toujours en situation irrégulière vis-à-vis d'une législation trop contraignante.

Cher carburant !

Le carburant en provenance du Nigéria est à la merci de la politique énergétique de ce pays. L'arrêt de la raffinerie nigériane de Gousso (province de Sokoto) a fait monter les prix de revente du fût de 200 litres de gas-oil à Konni de 34000 Fcfa en mars à 50000 Fcfa en avril, en pleine période de commercialisation des oignons nigériens. Autre incertitude: la filière, ayant profité du boom de l'uranium nigérien pour s'équiper en moyens de transports efficaces, risque de pâtir de la crise de ce minerai. Comment trouver de nouvelles sources de financement pour remplacer les camions d'ici une dizaine d'années?

Pour l'avenir, la filière haussa devra s'intéresser à la place croissante occupée par le Burkina Faso dans ce secteur. La réaction des Haussa dans les prochaines années permettra de savoir si leur filière pourra résister à la concurrence (voir encadré), notamment en provenance du Burkina Faso ■

La concurrence vient du Burkina

En juillet 1996, les Haussa ont déversé des oignons par camions de 30 tonnes sur le marché d'Abidjan. La saturation du marché a fait descendre les prix à un niveau dangereusement bas (12000 Fcfa pour un sac de 115 kg). Avec un sac acheté à 5500 Fcfa aux producteurs, transporté pour 3000 Fcfa, auxquels il faut ajouter 3500 Fcfa de frais de route (dédouanement, convoyage, racket effectué par les agents de l'État), il ne restait plus au commerçant-fournisseur qu'un bénéfice de 500 Fcfa par sac. Il faudrait en outre déduire les pertes occasionnées par un tel voyage (entre 7 et 15 % de la marchandise).

A la même période, une commerçante du Burkina-Faso, voyageant avec des camions plus légers de 10 tonnes, aptes à passer par des routes moins bonnes mais moins surveillées (via Kampti, dans la partie est de la frontière burkinabo-ivoirienne), a prospecté de nouveaux marchés le long de la frontière ivoiro-ghanéenne et y a vendu ses sacs à 17000 Fcfa. Les commerçants haussa ne se sont jamais aventurés dans cette zone. Une grossiste burkinabé indépendante n'a pas les contraintes liées à l'organisation d'une filière et les rivalités entre réseaux.

Olivier David
Prépare une thèse en géographie au Cirad Flhor sur ces questions.
Contact: BP 5035, 34032 Montpellier cedex 1, France. Tel 04 67 61 59 63. Fax 04 67 61 56 42.

1. Les Haussa sont présents essentiellement dans la moitié nord du Nigeria et dans le sud du Niger. Avec les Dioula, ce sont les principaux commerçants de l'Afrique de l'Ouest.
2. L'usure consiste à accorder des crédits à court terme à taux d'intérêt abusif.
3. Sur le marché d'Abidjan, un sac d'oignons pèse environ 115 kg.
4. Le CDS-Rahama est très implanté à Zinder et Maradi. Le leader du PNDS-Tarayya est originaire d'Illela.