

**SCRIPT DU FILM "BEL OIGNON NE CRAINT PAS LA CRISE"
BURKINA FASO**

Fiche de présentation du film

Titre : Bel oignon ne craint pas la crise
Format : DV CAM
Type de film/matériel :
Date réalisation : Mai 2008
Durée : 19 minutes
Sujet : Produire un oignon de qualité et réguler le marché pour un meilleur prix de vente de l'oignon.
Lieu : Mogtédou, environ 100 km de Ouagadougou
Réalisateur : Souleymane Ouattara
Images: Djibril Sanogo
Journaliste : Souleymane Ouattara
Cadreurs : Djibril Sanogo et Fabrice Zongo
Ingénieur du son : Honoré Soulama
Montage, mixage : Djibril Sanogo
Chauffeur : Adama Ouédraogo
Retranscription : Thierry Ouédraogo , Nourou Dhine Salouka

Production exécutive : *JADE Productions*

Financement : *Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA)*

Inter-réseaux Développement rural

Agriculteurs français et développement international (Afdi)

Appui technique : *Inter-réseaux Développement rural, Agriculteurs français et développement international (Afdi)*

Copyright : *CTA, Inter-réseaux Développement rural*

Commentaire 1 :

A Mogtédou, les paysans le savent : pour séduire les commerçantes, « Bel Oignon » doit se présenter sur son 31, c'est-à-dire rasé de près et débarrassé de ses pelures disgracieuses.

Mais, quand le marché est morose, il faut plus que du charme pour bien se vendre. Un défi que parviennent pourtant à relever les producteurs de Mogtédou, une coopérative rizicole et maraîchère du centre du Burkina Faso.

La route nationale n°4. Elle traverse le Burkina d'ouest en est sur près de 400 km, en direction du Togo, du Niger et du Bénin.

La route nationale, la plaine et le marché : ce sont les deux poumons et le cœur de Mogtédou, le village des paysans business men, les seuls à réguler le marché de l'oignon jusqu'au Togo.

Comment font ces maraîchers commerçants ? C'est ce que sont venus découvrir les producteurs de la Sogcam, une coopérative de la province du Sourou, avec à leur tête Zou Zon, leur secrétaire général. Avec six autres paysans, il a parcouru près de 400 km pour voir, écouter et comprendre.

Zou Zon, secrétaire général de la Sogcam 1 :

Nous avons appris qu'il y a d'autres producteurs dans les autres régions, qui comme nous produisent, mais ils n'ont pas eu tellement de problèmes au niveau de la commercialisation. Il faut aller voir comment ceux-ci se sont débrouillés. On dit qu'une personne informée est formée. C'est-à-dire la stratégie qu'ils ont utilisée pour pouvoir s'en sortir de ce drame de commercialisation. En exploitant leur expérience, nous pouvons avoir des moyens pour pouvoir sortir de ce drame de commercialisation à notre niveau.

Commentaire 2 :

Cette année, à Mogtédou, le sac d'oignon de 120 kg ne coûte que 10 000 francs CFA. Surprenant ? Pas vraiment. Pour la campagne en cours, le Burkina pourrait doubler sa production d'oignon et passer de 50 000 à 100 000 tonnes. Ce qui reste relativement peu, comparé aux 400 000 tonnes du Niger voisin.

Mais de décembre à avril, période de récolte au Burkina, le marché est inondé et les prix plongent. Six mois

après, la pénurie s'installe et les prix sont multipliés par dix. Il faut alors importer l'oignon des Pays-Bas, du Niger ou du Bénin. Les paysans vivent avec angoisse cette fluctuation des prix qu'ils ne maîtrisent pas.

Zou Zon, secrétaire général de la Sogcam 2 :

Il n'y a pas de stabilité au niveau des prix. Les prix, c'est quelque chose qui est fixé par le client : il a le plaisir de fixer n'importe quel prix qu'il veut. Et le producteur est obligé de lui livrer, parce qu'il est dans le besoin.

Si je prends l'exemple des années passées, on a déjà eu à vendre le sac à 25 000 francs en première production. Et cette année, on n'a même pas pu parler de cela. Ça a commencé à 15 000 francs, même pas une semaine aujourd'hui, et nous sommes autour de 4 500, 4 000, 3 500 et même 3 000 francs le sac.

Commentaire 3 :

Il y a cinq ans, les paysans de Mogtédó vivaient ce que Zou appelle le drame de la commercialisation. Leurs principaux clients, les commerçants togolais, venaient enlever l'oignon bord champ, munis d'énormes sacs. Les maraîchers y perdaient leur *moore*. Ils vendaient des montagnes d'oignon, mais leur portefeuille restait désespérément plat.

Un homme refuse la fatalité. Moumouni Ouédraogo est le président de la Coopérative de Mogtédó. Ce riziculteur est aussi un gros producteur d'oignon, avec 60 sacs déjà vendus cette campagne.

Moumouni Ouédraogo, président de la Coopérative de Mogtédó 1 :

C'est à partir de 2003 qu'on a essayé de mettre cette organisation en place, parce que on voit que les commerçants commencent à nous piétiner. C'est notre manière à nous de réagir face à la déloyauté des clients. Ils amenaient de gros sacs. Donc Il fallait mettre un groupe qui doit gérer, contrôler les sacs mêmes. Si tu amènes des gros sacs, on dit que non, ça ce n'est pas le sac d'oignon. On a commencé comme ça sur les sacs. Après nous avons commencé à monter les prix.

Eux aussi, ils ont compris que les gens ont commencé à se réveiller. Et on a continué et eux aussi ils ont accepté et on travaille ensemble.

Commentaire 4 :

Le dispositif informel mis en place par les paysans de Mogtédó pour la gestion de la filière oignon brille par sa simplicité et son efficacité. Il s'inspire en grande partie d'un système similaire utilisé par la Coopérative pour la vente du riz. Il faut toutefois préciser que la Coopérative ne s'implique pas directement dans la commercialisation de l'oignon.

Pour l'écoulement de l'oignon, il existe deux types de marchés : le marché libre et le marché contrôlé.

Le marché libre est celui du village. Sétou réside à Mogtédó et vend ses produits aux voyageurs de passage. Elle achète son oignon sur le marché du village, aux côtés de commerçantes venues de Ouaga, Koupéla, Pouytenga, ou d'autres régions du Burkina. Les prix sont libres, mais les commerçants étrangers ne sont pas autorisés à y faire leurs courses.

Le marché contrôlé, le plus important des deux, vise la régulation de la vente de l'oignon destiné à l'exportation, avec comme principaux clients les commerçants togolais (au nombre d'une centaine), et des exportateurs et revendeurs burkinabé (les « *Bisa* »).

Par courrier, messenger et surtout par téléphone, les clients expriment leurs besoins. En fonction du prix, connu à l'avance et fixé par les paysans, mais négociable, les acheteurs débarquent, munis de leurs sacs. Deux logeurs, des paysans, dont les domiciles servent de points de vente, les hébergent.

Da Moussira est commerçante. Elle vient du Togo. Elle loge au point de vente n°1, où elle dispose d'un e chambre pour elle et ses deux employés. Cette femme garde sur elle pas moins de 3 millions de francs CFA en liquide. Contrairement à d'autres plaines où les paysans livrent à crédit, ici tout se paie cash. Les logeurs assurent donc la sécurité de leurs hôtes et celle de leurs biens.

Mais ces commodités seules n'expliquent pas la présence de Da Moussira à Mogtédó. Elle ne jure que par l'oignon local qu'elle préfère à celui du Niger et de Malanville au Bénin.

Da Moussira, commerçante togolaise 1 :

L'oignon d'ici, on peut le conserver en magasin durant un mois et l'écouler petit à petit. Mais on peut difficilement conserver celui de Malanville et du Niger.

L'oignon de Malanville ne coûte que 4 000 francs le sac, mais la qualité est moins bonne. On ne peut pas conserver cet oignon au-delà de 3 semaines. C'est vrai qu'ici le prix est élevé, mais la qualité est supérieure. C'est pourquoi nous préférons venir ici.

Commentaire 5 :

Autres acteurs du marché contrôlé : les responsables chargés de la distribution des sacs. Missiri Zagré est l'un d'eux.

Missiri Zagré , membre de la Coopérative de Mogtédó, chargé de distribution des sacs 1 :

Je suis le superviseur du marché de l'oignon. Je repartis les sacs. Il arrive que certains producteurs ne respectent pas les décisions que nous avons arrêtées ensemble, en allant récupérer les sacs eux-mêmes auprès des commerçants. Le producteur peut proposer par exemple au commerçant de lui vendre le sac d'oignon à 8500 francs, au lieu des 10 000 francs fixés par le groupement. Si je récupère les sacs, c'est pour éviter ce genre de négociation. Le commerçant est donc obligé de payer l'oignon au prix homologué.

Si le commerçant ne suit pas cette loi, et va voir un producteur qui lui livre directement l'oignon, tous les deux sont amendés. C'est pourquoi, lorsque les commerçants arrivent, ils viennent directement me remettre leurs sacs.

Commentaire 6

Le commerçant peut se rendre dans les champs en compagnie du distributeur de sacs pour se prononcer sur la qualité de l'oignon qu'il peut alors accepter ou rejeter. En cas d'accord, le producteur livre son oignon. Un montant de 100 francs CFA par sac vendu est retenu par le distributeur de sacs. Cet argent permettra de faire face aux frais de communication, de déplacement des commerçants sur les lieux de production, de transport des produits du champ au marché. Ces fonds servent aussi à payer les manutentionnaires et les commis.

A côté des commerçants et des distributeurs de sacs existe un autre groupe d'acteurs : les commis. Ils négocient les moyens de transport pour embarquer la marchandise, surveillent l'embarquement et tiennent les statistiques. Jusqu'en avril, 10 027 sacs d'oignons avaient été exportés, soit environ 1 200 tonnes.

Autre pilier du système de régulation du marché : la police de l'oignon. Elle veille au respect des dispositions non écrites, mais connues de tous.

Moumouni Ouédraogo 2 :

Si tu crois ou tu as entendu qu'il y a un marché un client là bas et que tu pars. Tu charges là bas on vient on décharge. Si quelqu'un ne respecte pas et va acheter directement, s'il embarque, on débarque. Ce n'est pas possible.

Commentaire 7 :

Une rigueur que dénonce la commerçante togolaise, qui accuse les paysans de ne pas jouer franc jeu. Il y a quelques semaines, le sac d'oignon se vendait au prix homologué de 15 000 francs.

Da Moussira 2 :

Lorsque nous sommes venus, on nous avait annoncé un prix de 15 000 F, que nous avons accepté. Mais jour après jour, le prix grimpe et on assiste à des spéculations de la part de certains paysans. Ils gardent l'oignon dans leur magasin et refusent de le céder à moins de 18 000 F alors que l'on s'était accordé sur 15 000 F.

Moumouni Ouédraogo 3 :

Nous, nous fixons le prix en dessous duquel on ne doit pas vendre. Mais si c'est supérieur, c'est la qualité de ton oignon qui dit. L'acheteur s'il voit que l'oignon de 10 000 francs lui convient et qu'il voit tes oignons à 11 000 francs, si ça l'arrange, elle va prendre. Si ça l'avantage pas, il laisse. En dessous du prix, ça nous sommes contre, mais un prix supérieur, nous ne sommes pas contre.

Commentaire 8

A Mogtédou, malgré la baisse générale des prix de cette année, l'oignon rapporte.

Yacouba Ouédraogo, membre de la Coopérative de Mogtédou 1 :

Comme nous on n'a pas de cacao ici, c'est l'oignon qui est devenu notre cacao.

Commentaire 9

Ici, de nombreuses fortunes ont été bâties sur l'oignon.

Ladji Boureima Kaboré 1 :

Le fait que nos acheteurs viennent d'ailleurs est très bénéfique pour nous. Si après la récolte tu te retrouves avec 100 sacs d'oignon, s'il faut vendre sac par sac dans notre village jusqu'à épuiser le stock, ce n'est pas rentable. Mais grâce aux acheteurs togolais, nous arrivons à écouler notre oignon en gros. Ce qui nous permet de gagner beaucoup d'argent et de réaliser nos projets.

Commentaire 10 :

Avec une trentaine d'enfants et de petits enfants, Ladji rend grâce à l'oignon de lui avoir permis de garder les siens à ses côtés.

Ladji Boureima Kaboré 2:

Le commerce de l'oignon est rentable. Depuis que nous sommes dans la production d'oignon, nos enfants sont restés à nos côtés. Ils ne vont pas en exil. Ils ont des besoins que nous arrivons à satisfaire. Les jeunes arrivent à se prendre en charge. Certains ont pu construire des maisons, fonder des foyers, et acheter des motos. Tout ceci grâce au commerce de l'oignon.

Missiri Zagré 3 :

Cette villa, je l'ai construite grâce à la production d'oignon. J'ai acheté les matériaux de construction petit à petit, jusqu'à ce que je puisse la construire entièrement.

Commentaire 11 :

Si l'oignon de Mogtédou est d'aussi bonne qualité et s'il se conserve aussi bien, il le doit à la maîtrise de l'itinéraire technique par les producteurs. Explication et analyse comparative des pratiques dans les deux plaines par Seydou Gourou, un producteur de la Sogcam.

Seydou Gorou, producteur de la Sogcam 1 :

Ici, ils mettent 3 sacs : 2 sacs de NPK et 1 sac d'urée. Chez nous, d'autres mettent jusqu'à 5 sacs : 4 sacs de NPK et un sac d'urée ; des fois, d'autres ont 3 sacs de NPK et un sac d'urée.

Au moment aussi de faire les semis, chez nous nous utilisons la mauvaise semence. Tout ça ça fait que même si tu veux garder, conserver là, tout ça pourrait.

Commentaire 12 :

Achat des bonnes semences au prix fort, soit 25 000 francs le kg, respect des périodes de culture, bon dosage des engrais et des pesticides, complété avec la fumure organique, techniques de conservation éprouvées... Bien commercialiser son oignon commence dès la mise en culture de sa parcelle.

Autres facteurs de succès : le marketing à l'africaine mêlant hospitalité et business. La communication permanente joue un rôle déterminant : ne pas hésiter à relancer la clientèle en cas de besoin... Et ce n'est pas tout : il faut aussi de l'équité et de la transparence pour maintenir la discipline de groupe et éviter la démobilité.

Missiri Zagré 4 :

Lorsque vous vous regroupez en association et qu'un membre exprime son mécontentement pour telle ou telle raison, si vous ne vous intéressez pas à ses préoccupations, c'est lui qui va tout gêner. Parce que les

frustrations commencent par une personne, puis deux, et ça finit par gangrener tout le groupe. La dissolution de l'association est alors inévitable.

Commentaire 13 :

Autre atout de taille : la route nationale n°4. Ici, négocier des camions rentrant à vide au Togo -au lieu de les louer- constitue un avantage. Le faible coût du transport permet d'absorber le niveau relativement élevé des prix de l'oignon de Mogtédó.

Qu'est-ce qui pourrait lézarder ce bel édifice ? L'ensablement du barrage et l'isolement de Mogtédó. Car pour vendre, il faut d'abord produire. Or les moyens de production se dégradent. Et les coûts de curetage du plan d'eau qui s'ensable au fil des ans, se chiffrent en dizaines de millions de francs CFA que seul l'État ou un organisme d'appui peut mobiliser.

Deuxième danger : l'isolement, qui rend Mogtédó vulnérable.

Moumouni Ouédraogo 5 :

Si c'est Mogtédó seul qui applique ce système là, ça ne va pas marcher pendant longtemps. Présentement, cette année même, on sent déjà qu'on est menacé. Parce qu'il y a d'autres villages, les acheteurs sont au courant, où ils peuvent aller et trouver de l'oignon moins cher que nous.

Commentaire 14 :

Et si tous les producteurs du Burkina s'entendaient pour constituer une sorte d'Opep de l'oignon ? Plus facile à dire qu'à faire. Mais Zou y croit fermement. Il déroule son plan de bataille de retour chez lui, dans le Sourou.

Zou Zon 3 :

Nous pourrions pas dire de changer du jour au lendemain, si nous allons nous mettre à l'œuvre, c'est le besoin qui doit nous obliger à nous mettre à l'œuvre, exploiter leur expérience et montrer aux autres que ce que nous avons vu à Mogtédó, et c'est ce qu'il faut faire chez nous pour pouvoir changer ces difficultés... ce drame là. C'est ça qui nous donne l'espoir de dire que nous allons pouvoir faire passer le message à la maison que les autres vont nous suivre et respecter et faire changer la situation.

Commentaire 15

Son hôte, le président Moumouni Ouédraogo, rêve, lui, d'une spécialisation par zone agro-écologique à l'échelle nationale pour mieux commercialiser.

Moumouni Ouédraogo 6

Si tout le monde produit la même production, c'est trop là, il y aura une surproduction qui ne profite à personne. Nous travaillons alors pour nourrir les autres qui ne vont pas trop se fatiguer pour bien manger, tandis que, nous nous fatiguons trop pour ne pas bien manger.

Commentaire 16

Un point de vue de syndicaliste à relativiser dans un contexte marqué par la cherté de la vie et la stagnation des revenus des consommateurs.

Fin