

Capitalisation des activités de commercialisation de la pomme de terre et de l'oignon de la FPF

Synthèse rédigée en fin 2003 par Hélène Veaux [AT FPF] et intitulé « Impact du blocage des importations de Pomme de Terre et de la taxation de l'Oignon importé sur le développement de ces 2 filières en Guinée »

Extrait de : *Activités de commercialisation de la FPF : capitalisation du vécu et perspectives / K. Diallo, M. Barry, V. Beauval. – 2006, 76 p.*

1. Cas de la Pomme de Terre

1.1. Situation initiale

Avant 1990, la production guinéenne de pomme de terre était insignifiante et la consommation nationale était essentiellement satisfaite par des importations régulières effectuées par des importateurs libanais installés à Conakry. Le volume annuel des importations avoisinait les 1 000 T, soit environ un maximum de 100 T mensuelles. A cette époque, la pomme de terre est en effet un produit de luxe dont le prix de détail est toujours élevé, généralement supérieur à 900 FG/kg. Sa consommation est donc très limitée.

En 1990, la production de pomme de terre a véritablement démarré dans le Fouta Djallon, atteignant la centaine de tonnes, et en 1991, cette production est évaluée entre 150 et 200 T, commercialisables de février à juin, avec un pic durant les deux mois d'avril et mai car aucun moyen de stockage efficace n'existait. Cela signifie que, pendant deux mois, l'offre sur le marché national était augmentée d'au moins 50%, provoquant une rapide saturation du marché.

Par ailleurs, la production guinéenne étant réalisée à partir de semences locales, sa qualité était médiocre et cette production étant à ses débuts, les coûts de production étaient relativement élevés. Elle ne pouvait donc supporter la concurrence directe de la pomme de terre importée et son écoulement était problématique.

1.2. L'organisation des producteurs

Les producteurs, en particulier ceux de la sous-préfecture de Timbi Madina, avaient gagné une première bataille : celle de la production, après avoir aménagé eux-mêmes un bas-fonds, expérimenté plusieurs cultures, identifié la pomme de terre comme production prometteuse et amélioré son itinéraire technique.

Maintenant, il leur fallait absolument gagner la bataille de la commercialisation pour écouler leur production à un prix rémunérateur. Parallèlement, ils devaient continuer d'améliorer la production : amélioration de la qualité de leur produit et baisse de son coût de production, afin de devenir à terme compétitifs face à la pomme de terre importée.

Les producteurs du Fouta Djallon, ceux des groupements de Timbi Madina, rejoints par ceux des régions de Ditiinn et Soumbalako, se sont donc mobilisés pour aller à Conakry en **juillet 1991**, rencontrer le gouvernement, afin de demander le **blocage des importations de pomme de terre pendant leur période de commercialisation**. Ils ont d'abord essuyé un refus du gouvernement qui se retranchait en particulier derrière les directives d'ajustement structurel et de libéralisation des marchés du FMI et de la Banque Mondiale. Mais ils étaient relayés dans leur démarche par la **presse**, ce qui leur a permis d'obtenir le soutien de l'ensemble de la population guinéenne.

Devant la détermination de ces producteurs et le bien-fondé de leurs revendications pour défendre leur production qui devrait très vite suffire à couvrir les besoins nationaux pendant cinq mois de l'année, le président de la République en personne a décidé d'imposer le blocage des importations de pomme de terre du 1er février au 30 juin.

Forts de ce succès et de la reconnaissance nationale qu'ils venaient d'obtenir, les producteurs ont créé en novembre 1992 à Timbi Madina, la Fédération des Paysans du Fouta Djallon (FPF).

1.3. Mise en œuvre de la mesure de blocage des importations et commercialisation de la production guinéenne

1.3.1. De 1992 à 1994 : blocage des importations et signature d'accords de commercialisation avec les grossistes de Conakry

Dans un premier temps, sous l'égide du Ministère de l'agriculture, les producteurs ont négocié des **accords commerciaux avec les quatre principaux importateurs** de pomme de terre pour que ces derniers commercialisent désormais leur pomme de terre à la place de la pomme importée de février à juin. Un exemple de ces accords cadres signés pour la campagne 93/94 se trouve en annexe.

D'autres accords avaient été signés pour les campagnes 91/92 et 92/93. Ils prévoyaient la mise en place d'un calendrier de livraison, fixant les dates et les volumes à fournir par les producteurs aux commerçants. Ils

définissent également le prix d'achat aux producteurs rendu à Conakry pour les volumes concernés, ainsi que le prix de mise en marché en semi-gros.

En effet, un des objectifs de la FPDF était de développer la consommation intérieure en baissant le prix de vente aux consommateurs : il était donc important d'essayer de maîtriser les prix jusqu'au plus près possible du consommateur. Pour sa part, le Gouvernement soutenait cette action par le blocage effectif des importations de pomme de terre durant la période de production nationale en saison sèche.

Voici résumées les données de ces trois campagnes ayant fait l'objet d'accords cadres :

	91/92	92/93	93/94
Quantités prévus par les accords (en T)	350	500	650
Quantités vendues dans le cadre des accords (en T)	350	500	380
Prix payé au producteur à Timbi Madina (en FG/kg)	350	309	314
Prix prévu par les accords rendu Conakry (en FG/kg)	550	500	420
Prix réellement payé (en FG/kg)	450	420	420
Prix prévu par les accords de cession aux semi-grossistes ou détaillants (en FG/kg)			460 à 480
Prix de cession aux semi-grossistes recensé par les producteurs fin février 1994 (en FG/kg)			720
Prix de détail à Conakry recensé par enquêtes PNASA de février à juin (en FG/kg)			650 à 975

Les accords-cadres ont donc fonctionné pour les campagnes 91/92, 92/93 et une partie de 93/94. **En effet, dès le mois de mars 1994, des dysfonctionnements majeurs de l'accord ont abouti à la rupture** car les commerçants ont refusé de respecter les accords sur trois points :

- **Le non respect des prix** : profitant de la surconsommation du mois de ramadan, les grossistes signataires proposaient aux semi-grossistes et détaillants le sac de 25 kg à 18 000 FG (soit 720 FG/kg) au lieu de 12 000 FG prévu par l'accord, alors que les producteurs continuaient de livrer à 10 500 FG le sac à Conakry comme prévu. Ainsi, la politique de développement de la consommation à travers la baisse des prix, souhaitée par la FPDF, était compromise par le comportement des commerçants.
- **Le refus de payer comptant à la livraison** : contrairement aux termes de l'accord, les grossistes ont souvent refusé de payer cash à la livraison, immobilisant ainsi les transporteurs et leur matériel, ce qui a entraîné des pourritures et des frais supplémentaires, supportés par les organisations de producteurs.
- **Le refus d'absorption des volumes** : le 20/03/94, les commerçants ont refusé de commercialiser 41,5 T de pomme de terre livrées par l'Union de Timbi Madina, prétextant la saturation du marché, alors que les organisations de producteurs n'avaient livré que 90% des volumes prévus par le calendrier de l'accord à cette date. D'autre part, le 19/04/94, les commerçants remettaient complètement en cause le calendrier de livraison, en refusant le principe des 40 T hebdomadaires livrées à Conakry, alors que toute la production avait été organisée pour atteindre cet objectif.

Face à cette situation, les organisations de producteurs se sont concertées pour établir une nouvelle stratégie de commercialisation : la zone de Soumbalako devait livrer 20 T par semaine aux signataires de l'accord et parallèlement Timbi Madina devait livrer 20 T par semaine sur les différents marchés. Cette démarche avait pour objectif principal de fournir aux producteurs des informations fiables sur la capacité d'absorption du marché de Conakry, afin d'organiser la commercialisation 95 avec de nouveaux partenaires.

Malgré le manque de préparation des commerçants de Timbi Madina, ces derniers ont pu écouler sans problèmes majeurs une vingtaine de tonnes par semaine. Le marché de Conakry était donc bien capable d'absorber un minimum de 40 T chaque semaine.

Le tableau ci-dessous montre que **le blocage des importations en 1994 a été presque entièrement respecté** puisque seuls deux containers sont arrivés en avril et mai. L'on peut toutefois se demander si cette arrivée n'a pas correspondu au refus de respecter les accords par certains grossistes de Conakry. Par ailleurs, la production de pomme de terre guinéenne étant en mesure d'approvisionner le marché de Conakry, au moins de février à juin, les prix ci-dessous montrent que le blocage des importations n'entraîne pas d'augmentation du prix à la consommation. En effet, dès l'arrêt des importations, le prix de la pomme de terre locale à Conakry a suivi à la baisse celui de la zone de production (Labé), bien en dessous du prix de la pomme importée.

Année 1994	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Importations (en T)	69	4	-	22	25	-	27	60	93	21	14	77
Prix de détail PdT importée à Conakry (FG/kg)	1144	1111	-	-	-	-	-	853	655			
Prix de détail PdT locale à Conakry (en FG/kg)	797	975	772	658	725	896	888	740	514	615	686	796
Prix de détail PdT locale à Labé (en FG/kg)	566	670	657	500	504	710	743	396	358	420	456	572

Source : Importations : SYDONIA (Douanes) ; prix de détail : système d'information du PNASA (Projet National d'Appui à la Sécurité Alimentaire). Données reprises dans le rapport 1994 du PNASA de novembre 1995.

1.3.2. De 1995 à 1997 : poursuite du blocage des importations et négociations avec les commerçants régionaux

Suite à la campagne 93/94, la rupture était consommée avec les grossistes de Conakry et, dès novembre 1994, des négociations ont été menées par les organisations de producteurs avec des représentants des **commerçants régionaux** décidés à commercialiser la pomme de terre. Les négociations ont porté sur l'établissement d'un prix plancher de 300 FG/kg au producteur et un prix plafond de 400 FG/kg de cession aux semi-grossistes de Conakry (ce qui laisse une marge d'environ 30 FG/kg aux commerçants). Il n'a pas été négocié de calendrier, les commerçants ayant à charge d'approvisionner le marché de Conakry en fonction de la demande et le stockage se faisant dans les zones de production.

Pour la campagne 94/95, il n'y a donc pas eu de cadre commercial rigide ; toutefois, la FPFD a à nouveau introduit au Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et des Forêts une demande pour obtenir avec son soutien, **le blocage des importations de pomme de terre** du 15 février au 15 juin 95, ce qui fut obtenu. **Ce même dispositif fut reconduit lors des campagnes 95/96 et 96/97.**

Dans ce nouveau système, **la FPFD à différents niveaux investit jusqu'en juin une partie de son fond de roulement, normalement destiné à l'achat des intrants en août, dans l'organisation de la commercialisation afin de payer le producteur à la livraison tout en régulant l'approvisionnement du marché de Conakry par du stockage pouvant atteindre deux mois.**

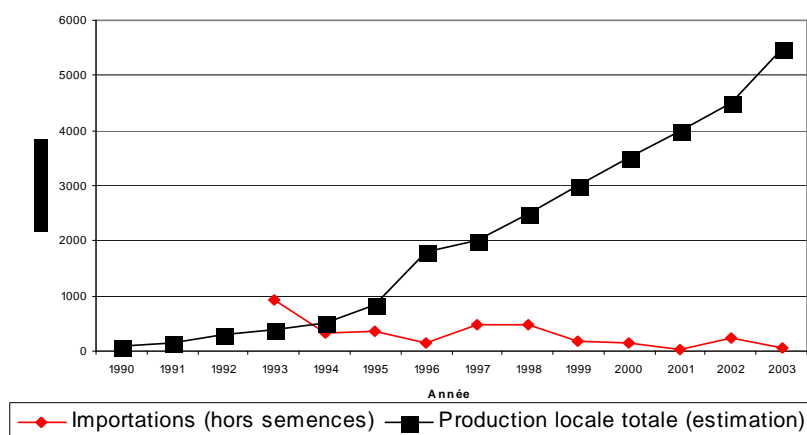
Ainsi, les producteurs continuent-ils de toucher environ 300 FG/kg alors que la production ne cesse d'augmenter, atteignant les 1 000 T en saison sèche 1996, auxquelles il faut ajouter environ 800 T en saison des pluies de la même année. Sur les 1 000 T de saison sèche, la FPFD a directement contrôlé la commercialisation du tiers de ces volumes.

1.3.3 : En 1998 : fin du blocage des importations

La pomme de terre du Fouta étant devenue suffisamment compétitive face à la pomme importée qu'elle a presque intégralement supplantée sur le marché guinéen, la FPFD a arrêté de demander le blocage des importations en 1998.

Les courbes ci-dessous confirment que cette mesure n'était effectivement plus utile puisque les volumes importés depuis 1998 n'ont encore cessé de diminuer pour se limiter en 2001 à un ou deux containers en juillet août...

**Evolution des importations et de la production guinéenne
de pomme de terre de 1990 à 2003**



(sources : importations : Port Autonome de Conakry, repris dans le bulletin n°49 du quatrième trimestre 2001 du PASAL : Programme d'Appui à la Sécurité Alimentaire en Guinée ; production locale : rapports FPFD)

Cet arrêt de la mesure de protection douanière n'a été possible que par l'amélioration de la production à tous niveaux (quantité, qualité, productivité) et l'organisation d'une filière nationale.

1.4. Structuration d'une filière locale compétitive

La production guinéenne de pomme de terre est donc passée de zéro avant 1990 à 1 800 T en 1996 et environ 5 000 T en 2002. L'écoulement correct de cette production a évidemment été (et est toujours) le facteur essentiel au développement de cette filière : le débouché appelle la production. Dès le départ, le blocage des importations a permis de disposer du débouché local maximal, permettant d'initier une véritable production et de mettre en place d'autres facteurs indispensables au développement d'une filière compétitive.

1.4.1. La mise en place d'un approvisionnement en intrants de qualité

Pour être compétitif face à la pomme de terre importée, objectif de la FPFD depuis le départ, il fallait améliorer la qualité de la pomme guinéenne et baisser les coûts de production. L'amélioration de la qualité nécessitait obligatoirement l'importation de semences sélectionnées car le marché local ne proposait que des semences dégénérées maintes fois reconduites. De plus, leur quantité était insuffisante pour couvrir les besoins croissants en semences. Parallèlement, une semence de qualité et l'utilisation judicieuse d'un bon engrais en plus de la fumure organique locale devraient permettre d'améliorer significativement la productivité et baisser les coûts de production.

La FPFD a donc progressivement développé **l'importation d'intrants de qualité** venus d'Europe, selon le tableau ci-dessous. Les producteurs n'ayant généralement pas les moyens de payer comptant, la FPFD a en même temps mis en place un **crédit de campagne** aux producteurs sur ces intrants, qui se poursuit toujours aujourd'hui. De 12 T en 1991, l'importation de semences sélectionnées de pomme de terre est passée à 50 T en 1993 et à près de 200 T en 2002 (NB : 300 T en 2005).

Récapitulatif des intrants importés par la FPFD et du nombre de groupements adhérents à la FPFD pour les filières pomme de terre et oignon :

	Semences de Pdt en tonnes	Semences d'oignon (kg)	Engrais en tonnes	Nombre de sacs vides	Nombre de groupements Pdt	Nombre de groupements oignon
92/93	56	0	0	0		0
93/94	50	150	10	0		0
94/95	77	900	30	0	35	135
95/96	139	1 500	50	0		
96/97	148	1 000	57	0	55	110
97/98						
98/99	126	1 522	387	80 000		
99/00	162	150	207	0		
00/01	160	800	205	100 000		
01/02	160	800	201	0	92	158
02/03	196	1 140	300	100 000	104	182
03/04	212++	1 690	300	50 000		

1.4.2. Partenariat Producteurs – Recherche – Vulgarisation

Les efforts ont également porté sur l'amélioration de l'itinéraire technique selon deux axes : un partenariat avec la recherche, en particulier pour identifier les variétés et les pratiques de fumure organique et minérale les mieux adaptées ; un partenariat avec les services publics de vulgarisation afin d'appuyer les techniciens de la FPFD dans la diffusion des messages techniques au plus grand nombre de producteurs, novices dans cette production.

Ces efforts conjugués à l'utilisation d'intrants de qualité ont permis d'augmenter significativement les rendements, d'une moyenne d'environ 8 à 10 T/ha en 1990 à 15 à 20 T/ha aujourd'hui.

La marge brute moyenne (hors rémunération de la main d'œuvre qui est souvent familiale et dont la quantité reste stable depuis 92/93) laissée par producteur qui cultive en moyenne 1 200 m² est ainsi passée d'environ 300 000 FG en 1992/93 à 500 000 FG en 1997 et 600 000 FG en 2002 pour 3 mois de travail.

L'augmentation régulière de la production totale s'explique également par cette augmentation du revenu des producteurs, suscitant chez eux un véritable engouement. Elle n'a aussi été possible que par l'élargissement des débouchés.

1.4.3. Développement de la commercialisation jusqu'à ... l'exportation

Les campagnes de promotion de la pomme de terre guinéenne et la politique de la FPFD de baisse du prix au niveau du consommateur par une maîtrise des marges prises par les différents intermédiaires ont sans aucun doute permis le développement de la consommation nationale. Celle-ci est en effet passée d'environ 1 000 T en 1990 vendues toute l'année à plus de 900 FG/kg au détail à environ 4 000 T aujourd'hui, vendues 600 à 800 FG/kg pendant les fortes périodes de production.

Mais la production ne cessant d'augmenter, il fallait encore trouver d'autres marchés : en 1998, la FPFD a tenté le premier essai d'exportation de 20 T à Dakar. Cela a permis d'apprendre beaucoup et après d'autres essais, l'exportation est maintenant lancée : en 2002, ce sont 140 T qui ont été exportées vers le Sénégal, et 40 T vers Bissau. Il reste encore à progresser pour disposer d'une production de qualité en quantité suffisante et régulière pour répondre aux besoins de ces marchés au long de l'année. Voilà le nouveau défi qui s'offre à cette filière...

2. Cas de l'oignon

Le développement de la filière oignon est concomitant à celui de la pomme de terre. Pourtant, si les acteurs ont cherché à suivre l'exemple de la pomme de terre, nous verrons que le contexte spécifique a conduit à une évolution différente de la filière.

2.1. Naissance d'une filière (1992/1993)

L'oignon est traditionnellement cultivé à divers endroits du Fouta Djallon. En 1992, un commerçant libanais de Conakry, M. Daclalas, s'intéresse à cette filière et contacte le ministère de l'agriculture et la Chambre du commerce, de l'industrie et de l'agriculture de Guinée. Lors d'une tournée de prospection, il rencontre des personnes intéressées par sa démarche à Timbi Madina qui créent l'Union régionale des producteurs d'oignons (URPO). Le commerçant fournit alors par l'intermédiaire de l'URPO 700 kg de semences d'oignon à crédit et des engrais. Dans le sillage des négociations réalisées par l'URPPT pour la pomme de terre, il obtient le blocage des importations d'oignons durant la période de production et l'accord avec l'URPO engage les producteurs à fournir 3.000 t d'oignons au prix de 200 Fg/kg bord-champs.

Cette opération ne fonctionne pas comme imaginé :

- La production n'atteint pas les 3000 t.
- Le prix, pas assez rémunérateur, conduit le producteur à vendre ses meilleurs oignons sur le marché local, d'autant plus que le blocage des importations conduit à une flambée des prix (1000 à 1500 FG/kg en juillet contre 700 FG/kg l'année précédente à la même période).
- Les commerçants traditionnels d'oignon, exclus du dispositif et mieux organisés, commercialisent 3 à 4 fois plus que l'URPO.

Le commerçant ne renouvellera pas cette opération. Cette initiative jette néanmoins les bases de l'organisation d'une filière oignon.

2.2. Différents essais de commercialisation pour le développement de la filière

2.2.1. Taxation de l'oignon importé et signature d'accord avec les grossistes de Conakry (1993/1994), en parallèle des démarches réalisées sur la pomme de terre

Suite à l'initiative de la campagne 1993, une étude de filière, réalisée pour la FPPD, montre que la production de Tougué, Mali, Koumbia et Labé peut être estimée à 1000 t, avec un rendement moyen de 10t/ha et divers problèmes techniques : variété à faible conservation, densité de semis trop forte, dates de semis trop tardives, travaux de récolte des champs extérieurs qui détournent les paysans de la préparation des bas-fonds, manque de fumure, difficultés d'approvisionnement en intrants notamment.

Pour résoudre ces problèmes techniques, la FPPD met en place différents services : conseil technique en collaboration avec la recherche agronomique, approvisionnement en intrants, suivi des producteurs, construction d'infrastructures de stockage et nouvelle approche de la commercialisation.

Pour la commercialisation, dans le sillage des négociations sur la filière pomme de terre, l'URPO signe un accord-cadre avec l'Union des Commerçants et Distributeurs de Pommes de Terre et d'Oignons sous l'égide de la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Guinée (CCIAG). Cet accord stipule :

- Un prix bord-champ de 330 FG/kg.
- Une commercialisation faisant intervenir les commerçants traditionnels de la filière avec 2 collecteurs (du marché local à Labé, puis de Labé à Conakry pour 150 FG/kg).
- Un volume de 400 t rendu Conakry à 480 FG/kg.
- Un renforcement de la protection douanière qui prendra la forme d'un minimum de perception de droits de porte sur l'oignon. Ce minimum de perception sera fixé avant le 1er mars 1994 par la Direction Nationale de Douanes en fonction du cours du franc guinéen et des tendances du marché mondial de l'oignon.

L'application de cet accord n'est pas complètement satisfaisante :

- Les volumes ne sont pas atteints : 201,8 t livrées sur 1.081 t de production estimée. Les volumes étaient trop importants par rapport aux capacités d'écoulement des grossistes et ceux-ci ont refusé une partie des livraisons pour mauvaise qualité.
- Le prix du marché est la plupart du temps supérieur au prix fixé par l'accord, ce qui empêche la commercialisation par cet accord au mois de juillet.
- Des problèmes d'organisation tant des producteurs que des collecteurs sont apparus.
- Le paiement cash n'a pas toujours été appliqué.
- Les litiges sur le paiement et les livraisons ont nécessité l'intervention de la FPPD.

Toutefois, cette opération a permis de soutenir le prix dans les zones de production, en début de campagne.

2.2.2. Poursuite de la taxation de l'oignon importé et négociation avec les commerçants régionaux, dans le sillage de la filière pomme de terre (1994/1995)

La campagne 1993/94 a montré que l'accord-cadre, s'il permet de garantir un prix, manque de souplesse en matière de prix en fin de campagne et ne s'appuie que sur les commerçants-importateurs qui ne contrôlent pas la commercialisation de l'oignon durant la période de la production locale et trouvent plus facile de maintenir leur circuit d'importation (moins de risque financier). **Il apparaît clairement que les commerçants locaux doivent être les principaux interlocuteurs de la FPFD pour la commercialisation.**

La politique de prix doit reposer sur un principe mixte : garantir un prix au producteur tout en conservant une souplesse quand le prix monte. En choisissant d'impliquer les commerçants de Labé dans la vente sur Conakry, la FPFD choisit aussi de pousser les groupements de producteurs dans la commercialisation jusqu'à Labé.

Des discussions sont menées pour la campagne 1994/1995 avec les commerçants de Labé principalement pour s'accorder sur un prix garanti bord champs et sur l'écoulement de la production centralisée par les groupements au niveau des points de collecte.

Un certain nombre de dysfonctionnements ont été constatés sur les points de collecte pour lesquels la responsabilité était partagée entre commerçants et producteurs (cf. assemblée générale). Il a donc été décidé la réalisation par le bureau de la Filière d'un cahier des charges précis des points de collecte et leur matérialisation par la construction par les groupements d'une structure de stockage (réelle centralisation + amélioration des conditions de stockage). Les commerçants devaient être contactés dès que le volume était significatif (5 tonnes). La notion de point de collecte est alors proche de celle de **marché autogéré**.

D'autre part, il semble exister un autre circuit d'approvisionnement du marché que celui de importations officielles de Sierra Léone et de Hollande.

Il faut noter que la FPFD a, à titre expérimental, expédié 20 t d'oignons vers la Guinée Bissau qui ont permis d'identifier des partenaires.

2.2.3. 1995/96 : Non application de la décision de taxation et essai de commercialisation directement par la FPFD = un échec

Pour la campagne 1995/96, les accords de 1995 ont été reconduits dans leur forme générale, après renégociation du prix d'achat bord-champ, et entérinés lors de l'assemblée générale du 10 octobre 1995 (pas de contrat écrit ?). Les commerçants devaient acheter sur les points de collecte organisés par la FPFD, les oignons de calibre 35/45 bien secs au prix de 285 FG/kg payé aux groupements. En contre-partie, les producteurs s'étaient engagés à construire des points de collecte permettant de stocker les oignons et de respecter les cahiers de charges (qualité, quantité du produit).

Le marché de Conakry était inondé d'oignons importés dès avril lorsque la commercialisation de l'oignon local a commencé, ce qui a conduit les commerçants à un refus catégorique d'appliquer le prix négocié. Début mai, la FPFD a alors décidé de s'impliquer directement dans la commercialisation mais la première opération d'achat constitue **une perte de 10,8 millions** de francs guinéens et conduit la FPFD à stopper son intervention.

Les causes de cet échec sont :

- La concurrence déloyale des oignons importés, qui ont été **bradés par des opérateurs hollandais** et pour lesquels la **taxation n'a pas été appliquée**.
- Les contraintes du marché de Conakry : 6 points de vente ont été ouverts pour une vente au détail à 400 FG/kg alors que le prix des marchés était à 700 FG/kg, pourtant cela n'a pas permis d'écouler de grosses quantités. En effet, les acheteurs ont peu d'occasion de se déplacer (il aurait fallu beaucoup plus de points de vente), les petites détaillantes qui venaient s'approvisionner, ont peu de capacité de stockage et n'ont donc pas spécialement intérêt à jouer le jeu (augmentation de leur marge plutôt qu'accroissement des volumes) et enfin les grossistes ont peu de capacité de stockage.
- Les pertes directes par pourriture.

Ces résultats conduisent la FPFD à réfléchir sur 3 orientations :

- Abandon de toute implication dans la commercialisation.
- Reconduction des accords avec une vigilance pour leur application, en particulier la sur-taxation des oignons importés.
- Maîtrise totale de la commercialisation pour laquelle un fonds de commercialisation de 75 millions de francs guinéens est nécessaire.

Pour la campagne 1996/97, le choix est fait de reconduire les accords 1995/1996 en veillant à leur application.

Tableau récapitulatif des accords commerciaux pour l'oignon de 1992 à 1997 :

	1992/1993	1993/1994	1995	1996	1997
Accords avec	Fouad Badi Daclalas	Union des commerçants et distributeurs de pommes de terre et d'oignons (4 importateurs)	Commerçants locaux	Commerçants locaux	
Quantité prévue dans les accords (t)	3000	400 du 1er avril au 30 juin			
Quantité réellement livrée (t)	192	201,8 que les commerçants n'ont pas entièrement pris pour des raisons de qualité	301	36	
Précisions sur la livraison		Sacs de 25 kg, livraison 8 jours au moins après la récolte			
Prix payé au producteurs bord-champ (en FG/kg)	200	330	315	260 (285 au point de collecte)	210
Prix prévu par les accords rendu Conakry (FG/kg)		460	450		
Protection vis à vis des marchés extérieurs	Blocage importations	Taxation importations avril à août (sur la base 300 F/kg FOB)	Taxation importations avril à août	Taxation importations avril à août (30% de la valeur mercuriale de 450 F/kg)	Taxation importations avril à août
Autres observations		Répartition entre les zones à faire connaître au plus tard au 1er mars Prix de cession des produits aux détaillants définis. Conditions en cas de surplus. Prix pour l'intervention de 2 collecteurs : 150 FG/kg.		Refus d'appliquer les accords de prix car marchés de Conakry inondé d'oignons importés. Non application taxation. Perte de presque 11 millions dans l'opération commerciale de la FPF	

2.2.4. Fin de la taxation de l'oignon importé (1998) mais des difficultés persistent

En 1998, la pomme de terre est devenue suffisamment compétitive face à la pomme de terre importée et la FPF décide donc de ne plus demander le blocage des importations. Cette décision conduit les acteurs de la filière oignon, qui sollicitait la mesure de taxation des oignons importés par le biais des mêmes négociations, à reconsidérer leur demande.

Il apparaît que **la mesure de protection ne suffit pas à développer la filière et qu'elle est difficilement appliquée**. La demande de taxation des oignons importés n'est donc plus sollicitée. Cela semble justifié car aujourd'hui, le prix des oignons importés sur le marché de Conakry n'est pas supérieur (à partir de juin) au prix de l'oignon local.

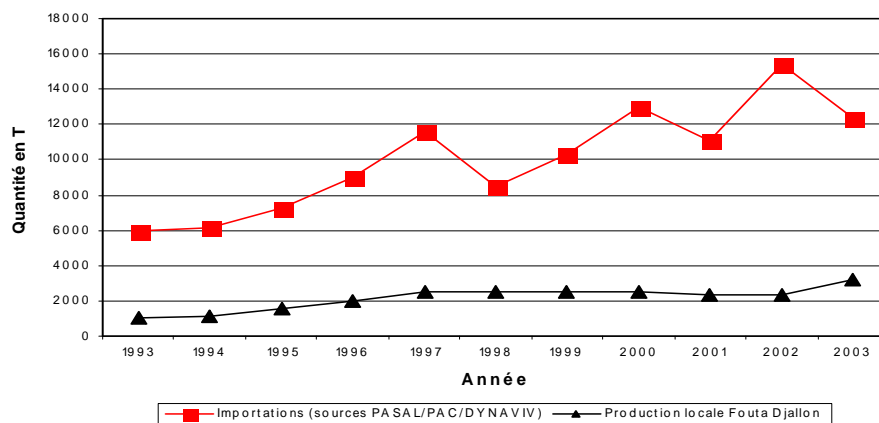
Année 2003	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Importations (en T)	1230	1610	1845	1478	753	619	1741	2026	1099			
Prix de détail oignon importé à Conakry (en FG/kg)	719	999	989	978	794	1042	1107	1240	1000			
Prix de détail oignon local à Conakry (FG/kg)				849	800	1022	877	1100				
Prix de détail oignon local à Labé (FG/kg)					637	700	1000	1133	1200			
Volumes sortis du marché de Labé (T)				1	88	148	212	39	2			

Source : Importations : DYNAVIV ; prix de détail : système d'information du SIPAG et FPF

Pourtant, la situation reste difficile. Aujourd'hui, le marché est toujours caractérisé par :

- les importations d'oignons importantes et globalement en augmentation de 5.961 t en 1993 à 15.444 t en 2002 (données PASAL/PAC/DYNAVIV).
- une production locale incapable de satisfaire tout le marché.
- des difficultés d'écoulement durant la période de forte production : effondrement de prix au cœur de la campagne sur le marché de Labé.

Com paraison de l'évolution de la production locale du Fouta Djallon et des importations d'oignons en Guinée de 1993 à 2003



La commercialisation via la FPPD est marquée par :

- Un prix de campagne négocié avec les commerçants qui est dépassé dès le mois de juillet par le prix des marchés, conduisant les producteurs à délaissier le point de collecte. De plus, les paysans sont souvent amenés à vendre leurs premières récoltes très vite pour répondre à des besoins de trésorerie, donc à des prix très bas.
- Seules 2 Unions de zone (Konah et Missira) utilisent les points de collecte actuellement.
- La formation sur le fonctionnement des points de collecte n'est plus effectuée.
- Le groupe de commerçants de Labé, partenaire de la FPPD, s'est divisé.
- Il reste en mémoire quelques mauvais fonctionnements de points de collecte.
- De nouveaux commerçants apparaissent sur le marché.

En conclusion, **différentes modes de commercialisation (via les importateurs, direct ou via les commerçants locaux) ont été essayé par la FPPD pour la commercialisation, en même temps que la demande de protection temporaire du marché** (taxation des oignons importés pendant la production d'oignons locaux). Les résultats sont beaucoup moins nets que pour la pomme de terre.

La taxation des oignons importés a vraisemblablement un peu facilité la commercialisation mais la filière garde encore un fort potentiel de développement.

2.3. Les enjeux de la filière oignon de nos jours

La FPPD offre actuellement à ses membres les mêmes services dans la filière oignon que dans la filière pomme de terre. Néanmoins, comme nous l'avons vu, **ces deux filières sont forts différentes**, avec pour l'oignon :

- De petits producteurs très dispersés et peu de leaders.
- Des zones très enclavées.
- Une importance du maraîchage moindre par rapport au champ extérieur dans le système d'exploitation.
- De nombreux intermédiaires dans la commercialisation.
- **Une production locale représentant moins du tiers des importations**, lesquelles sont caractérisées par des dumpings et des spéculations importantes.
- D'autres zones produisent des oignons (Haute Guinée).

Il reste une marge de progression importante sur la commercialisation qui doit être repensée et pour laquelle d'autres mesures doivent être expérimentées. La conclusion de la campagne 1993/94 reste valable : « **La politique de prix doit reposer sur un principe mixte : garantir un prix au producteur tout en conservant une souplesse quand le prix monte** »....

Bien sûr, cela n'est pas indépendant des efforts à fournir pour la poursuite de **l'amélioration des itinéraires techniques** (amélioration des rendements par une meilleure fumure, date de semis [direct, pépinière, bulbilles) et étalement de la production] et **l'amélioration du stockage**.