



UNIVERSITE DE TOAMASINA
FACULTE DE DROIT, DES SCIENCES ECONOMIQUES
ET DE GESTION

DEPARTEMENT DE GESTION

MÉMOIRE POUR L'OBTENTION DU DIPLÔME DE MAÎTRISE ES SCIENCE DE
GESTION

**LA FILIERE OIGNON, ET SES PERSPECTIVES
D'AMELIORATION**

**(Cas du Syndicat National des Agriculteurs Comoriens(SNAC)
Bahati va walimizi Aniouan-Comores)**



Présenté et soutenu par :

DAOUD MOUSSA

Option : Commerce international et Gestion
Des Entreprises Agro-industrielles

Promotion : 2006 – 2007

02 Juin 2009

Sous la Direction de :

Monsieur RATOVOSON Seth
Maître de conférences à la
faculté de Droit, des Sciences
économiques et de Gestion à
l'Université de Toamasina

Monsieur BE François, Chef de
Division de Suivi-Evaluation à la
Direction Régionale du Développement
Rural-Région Atsinanana Toamasina

Encadreur Enseignant

Année 2009

Encadreur Professionnel

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES	
GLOSSAIRE	
INTRODUCTION	6
PREMIÈRE PARTIE : PRESENTATION DE LA ZONE D'ETUDE	
CHAPITRE I : L'ASPECT GEOGRAPHIQUE ET LE CONTEXTE GENERAL DE LA ZONE	Erreur ! Signet non défini.
Section I : généralités sur les Comores.....	Erreur ! Signet non défini.
Section II : aspect géographique.....	13
Section III : services sociaux	16
CHAPITRE II : PORTEE DES ACTIVITES ECONOMIQUES DES COMORES	19
Section I : les principaux secteurs d'activités.....	19
Section II : les pratiques culturelles de la production vivrière	27
aux Comores	27
Section III : les échanges extérieurs.....	33
CHAPITRE III: PRESENTATION DE LA FILIERE OIGNON	35
Section I : La culture oignon à travers l'Association	35
Section II : La présentation de l'organisation de l'Association	38
Section III : caractéristiques de la filière.....	42
DEUXIEME PARTIE : <u>ANALYSE DE LA PRODUCTION ET SES PERSPECTIVES D'AMELIORATION</u>	
.....	45
ANALYSE DE LA PRODUCTION ET SES PERSPECTIVES D'AMELIORATION ...	45
CHAPITRE I : ANALYSE DE LA PRODUCTION.....	47
Section I : Etude de la sphère approvisionnement	47
Section II : Etude de la sphère production	50
Section III : Etude de la sphère distribution et vente.....	68
CHAPITRE II : ANALYSE DES PROBLEMES DE LA FILIERE OIGNON	77
Section I : Importance et place de l'oignon dans l'île d'Anjouan	77
Section II: Analyse des problèmes de la filière oignon.....	78
Section III : Autres problèmes	79
CHAPITRE III : PERSPECTIVES D'AMELIORATION DE LA FILIÈRE	82
Section I : Développement de la production et amélioration des infrastructures de base	82
Section II : la professionnalisation de la filière.....	87
Section III : Les Appuis directs aux filières en matière de financement	92
CONCLUSION.....	93
BIBLIOGRAPHIE	95
ANNEXES	93
LISTE DES FIGURES ET DES GRAPHES	102
LISTE DES TABLEAUX	103
TABLE DES MATIERES	104

REMERCIEMENTS

Nous tenons à adresser quelques mots de remerciements à l'endroit des personnes que nous allons citer ci-dessous, sans lesquelles le présent mémoire ne serait réalisé :

Monsieur RATOVOSON Seth, Maître de Conférences à la faculté de Droit, des Sciences Economiques et de Gestion à l'Université de Toamasina, notre enseignant encadreur, qui nous a aimablement fait part de ses remarques et suggestions.

Monsieur BE François, Chef de Division de Suivi-Evaluation à la Direction Régionale du Développement Rural-Région Atsinanana Toamasina, notre encadreur professionnel qui, malgré les grandes responsabilités qu'il assume au sein de son service, s'est montré disponible à notre égard, ses compétences dans le sujet que nous traitons nous ont été d'une aide inestimable.

Nous tenons aussi à témoigner notre profonde reconnaissance en particulier à Monsieur INZOU ALI, technicien agricole de l'Association *SNAC-BAHATI YA WALIMIZI*, pour les aides précieuses qu'il nous a apportées sur le terrain.

Nous voudrions exprimer nos sincères et vives reconnaissances à tous les enseignants de la faculté de droit, des Sciences Economiques et de Gestion qui ont assuré notre formation.

Nos vifs remerciements vont également à tous les chefs des différents services au SNAC qui nous ont bien accueilli lors de nos recherches.

Nous sommes éternellement redevable envers nos parents, nos frères et sœurs, pour leur soutien moral, matériel et financier qu'ils nous ont prodigués tout au long de nos études.

Finalement, nous tenons à remercier tous ceux et celles qui ont participé de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Merci à tous !

LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

ACTIV	: Association Comorienne des Techniques et Infirmiers Vétérinaires.
AFD	: Agence Française de Développement
CAPAC	: Central d'Achat Professionnel Agricole
COMESA	: Common Market for Eastern and Southern Africa
DCVAS	: Développement des Cultures Vivrières et Appui Semencier.
DCP	: Dispositifs de Concentration de poissons
FADC	: Fonds d'Appui au Développement Communautaire
FAO	: Food Agricultural Organisation
FLO	: Fairtrade Labelling Organisations International
IDA	: Association internationale de développement
KMF	: Franc des Comores
MECK	: Mutuel d'Epargne et de Crédit Komor
OMC	: Organisation Mondiale du Commerce
PADEC	: Projet d'Appui au Développement de l'Elevage aux Comores
PAFR	: Projet d'Appui aux Filières de Rente
PANSAC	: Projet d'Appui à la Nouvelle Stratégie Agricole aux Comores
PIB	: Produit Intérieur Brut
PMA	: Pays moins Avancés
PNB	: Produit National Brut
PVD	: Pays en Voie de Développement
RFIC	: République Fédérale Islamique des Comores
SCAC	: Squart Contre l'Aliénation Capitaliste
SNAC	: Syndicat National des Agriculteurs Comoriens

GLOSSAIRE

Assavie	: Association qui s'occupe des poulets
Bactérie	: Genre de microbe qui peut parasiter l'homme, les animaux ou les plantes.
Bahati ya walimizi	: Chance des producteurs
Bulbes	: Organe végétatif et souterrain constitué d'une masse feuilles serrées remplies de réserves nutritives entourant et protégeant un bourgeon
Campagne	: Période d'activités, d'affaires portant sur une période déterminée
Compost	: Matière formée par la décomposition de végétaux et riche en azote
Condiment	: Se dit d'un produit qui a une saveur forte
Diurétique	: Se dit d'une boisson, d'un médicament, etc. qui fait uriner
Filière	: C'est le processus de la situation d'un produit du lieu de production jusqu'à la consommation
Foliaire	: Petite feuille, chacune des petites feuilles qui forme les feuilles
Fongicide	: Produit qui détruit les champignons
Fumigation	: Action d'utiliser de la fumée ou de la vapeur de substances
Hypoglycémie	: Insuffisance du taux de glucose dans le sang
Maandini meema	: bonne culture
Neema ya dziya	: abondance du lait
Pépinière	: Terrain où l'on fait pousser les jeunes plants ou les Jeunes Végétaux
Photosynthèse	: Processus par lequel la plupart des végétaux et certaines bactéries transforment l'énergie lumineuse en énergie chimique (molécules carbonées)
Phyosanitaires	: Qui se rapporte à la santé de la plante, relatifs aux soins donnés aux végétaux

Primeur	: Fruit ou légume consommable avant la saison normale
Rhumatisme	: Maladie caractérisée par des douleurs dans les muscles ou les articulations
SNAC-FM	: Association qui cultive des pommes de terre
Vouna djéma	: bonne récolte

L'archipel des Comores (Mayotte) est restée sous l'administration française depuis l'accession du territoire à l'indépendance en 1975. Il est situé dans le canal de Mozambique entre Madagascar et la côte orientale de l'Afrique. Les trois îles qui forment l'Union des Comores, ont une superficie de 1862 km². Sa population est au nombre d'environ 660.000 habitants (recensement 2004) avec une densité moyenne de 408 habitants / km². L'île d'Anjouan sur laquelle est axée la présente étude est la deuxième par sa superficie qui est de 424 km² et dont la population est de 264.000 habitants, avec une densité largement supérieure à la moyenne nationale de 752 habitants / km².

Les Comores souffrent d'une instabilité politique, économique et institutionnelle depuis leur accès à la souveraineté nationale le 6 juillet 1975. Toutefois, à la veille de la création de l'Union des Comores, des progrès substantiels sont enregistrés à Anjouan, notamment sur le plan économique dans la production d'oignon. Les autorités en place ont mené plusieurs efforts pour relancer le développement du pays.

En effet, le secteur agricole est la cible de ces initiatives car il est l'élément clé de la relance du développement, puisqu'il emploie près des $\frac{3}{4}$ de la population active. L'agriculture est le catalyseur du développement des Comores. La population est en majorité rurale et vit essentiellement de l'agriculture. Ce secteur est caractérisé par la faiblesse de sa production qui n'arrive pas à satisfaire les besoins du pays, Car il est sous exploité à cause des méthodes culturales utilisées qui sont essentiellement traditionnelles. Ainsi, le pays est contraint à importer massivement des denrées alimentaires.

Les Comores possèdent une potentialité agricole importante pour le développement de l'économie nationale, malgré les caractères montagneux de l'archipel. La nature offre des potentialités naturelles favorables aux activités

humaines et économiques, Cependant, le secteur agricole est négligé. Alors, c'est l'une des raisons pour les quelles l'économie nationale ne peut pas prospérer.

En effet l'oignon figure parmi les produits agricoles de consommation courante. Jusqu'en 2001(date à laquelle le syndicat national des agriculteurs comoriens a vu le jour), l'oignon consommé dans le pays était totalement importé des autres pays de l'Océan Indien, en particulier de Madagascar (la quantité d'oignon importé est estimée à 1000 tonnes/an). Aujourd'hui, le pays, en l'occurrence Anjouan, développe cette culture pour en réduire les importations. Cependant la filière est loin, à l'heure actuelle, de pouvoir satisfaire les besoins du pays étant donné que celle-ci est confrontée à de nombreux problèmes d'ordres financiers, économiques et techniques, qui constitueraient des menaces pour la production. Cette situation complexe ne nous laisse pas indifférent et a donc motivé notre choix du thème.

Tout au long de notre travail, nous essayons de répondre aux questions suivantes :

Quel rôle doit jouer la filière oignon dans le développement économique du pays ? Quels sont les obstacles de la filière oignon? Quelles mesures doit-on prendre en vue de promouvoir cette filière ? Quels sont les défis à relever dans la filière ?

Le thème de notre mémoire s'intitule : **La filière oignon et ses perspectives d'amélioration : (cas du Syndicat National des Agriculteurs Comoriens (SNAC) Bahati ya walimizi Anjouan-Comores)**

Notre étude est axée sur l'île d'Anjouan, car elle est la principale productrice d'oignon aux Comores. Au cours de cette étude, nous avons adopté une méthodologie axée sur une large **documentation** et **des enquêtes sur terrain**.

La réalisation de ce travail nous a amené à effectuer des études bibliographiques et des recherches sur internet.

Nous avons également effectué des enquêtes auprès des organismes privés et publics, ainsi qu'auprès des producteurs et collecteurs.

Au cours de la réalisation du présent mémoire, le manque de documents concernant essentiellement la filière oignon a été une des difficultés auxquelles nous avons dû faire face. L'Internet nous a beaucoup aidé à cet effet. Nous avons connu également des difficultés dans nos déplacements, faute de moyens financiers et cela

nous a empêché de visiter quelques zones productrices situées dans des coins très reculés de l'île.

Notre étude comporte deux grandes parties : la première partie est intitulée : Présentation de la zone d'étude, et la deuxième partie : L'analyse de la production et ses perspectives d'amélioration.

PREMIÈRE PARTIE :



PRESENTATION DE LA ZONE D'ETUDE

Dans cette partie, nous faisons la présentation générale des Comores, son aspect géographique et le contexte général de la zone, ensuite la portée des activités économiques, et enfin la présentation de la filière oignon. Nous allons évoquer les généralités sur les Comores, l'aspect géographique et les services sociaux, ensuite les principaux secteurs d'activités, les pratiques culturelles de la production vivrière aux Comores et les échanges extérieurs. Enfin, la culture de l'oignon à travers l'Association SNAC, la présentation de son organisation et les caractéristiques de la filière oignon.

CHAPITRE I : L'ASPECT GEOGRAPHIQUE ET LE CONTEXTE GENERAL DE LA ZONE

Nous allons, dans ce chapitre, parler des généralités de l'Union des Comores : son aspect géographique et le contexte général de la zone.

Section I : généralités sur les Comores

L'Union des Comores est un archipel composé principalement de quatre îles, couvrant une superficie totale de 2.236 km². L'une des îles, Mayotte (374 km²) est restée sous administration française au moment de l'accession du territoire à l'indépendance, le 6 juillet 1975. De ce fait, la souveraineté de l'Union des Comores ne s'exerce, en pratique, que sur les trois autres îles qui sont : Mohéli, Anjouan et Grande-Comore. .

L'Union est peuplée de 660.000 habitants (recensement, 2004) soit une densité de 354 habitants par km². La sécession de l'île d'Anjouan, en 1997, a entraîné le pays dans une longue période d'incertitude politique et institutionnelle, conduisant à l'avènement de l'Union des Comores au détriment de la République Fédérale Islamique des Comores (RFIC). En effet, au terme de longues négociations entre les différentes parties comoriennes, en présence des représentants de la communauté internationale, un processus de réconciliation nationale a été amorcé, avec la signature de l'accord cadre de Fomboni, intervenu le 17 février 2001 qui a ouvert la voie à la réconciliation nationale.

Depuis, le gouvernement s'est donné deux priorités majeures à savoir : la mise en place d'un nouveau cadre institutionnel préservant l'unité des Comores tout en garantissant une autonomie large aux îles et à la relance du développement, en donnant à la lutte contre la pauvreté une place privilégiée. Des progrès substantiels ont été rapidement enregistrés sur le plan politique et institutionnel.

Ainsi, la relance de l'économie et l'élargissement des recettes apparaissent comme une condition plus que jamais nécessaire, non seulement pour permettre au pays de faire face efficacement à ses impératifs de développement de manière générale, mais également pour assurer la pleine fonctionnalité des nouvelles institutions mises en place. Depuis les années 90, les Comores ont poursuivi, avec l'appui des partenaires au développement, notamment les institutions de Bretton Woods, une politique libérale de développement économique. La mise en œuvre de programme de stabilisation et d'ajustement structurel vise à promouvoir un

développement rationnel du potentiel économique du pays, tout en ramenant les déséquilibres macro-économiques à un niveau soutenable, à moyen terme. Malgré les efforts consentis, les résultats obtenus demeurent fragiles au niveau macro-économique.

En effet, en dépit de ces efforts déployés par le gouvernement, les Comores font partie aujourd'hui du groupe des pays les moins avancés¹ (PMA) et des petits Etats insulaires en développement (PIED), avec un PIB estimé à 465 dollars en 2005. Il est légèrement inférieur à la moyenne pour l'Afrique Subsaharienne (510 dollars). Le tableau suivant nous présente la répartition du PIB dans les différents secteurs entre 1996 et 2002.

Tableau N°1 : Structure du produit intérieur brut (1996- 2002)

Secteurs	1996	2000	2001	2002
Primaire (Agriculture / élevage / pêche)	50%	41%	40%	41%
Secondaire (Industrie / bâtiment / électricité)	17%	14%	10%	11%
Tertiaire (Commerce / service / administration)	33%	45%	50%	48%
PIB – courant 'en million de Francs Comoriens)	7.183	21.382	23.397	82.459
PIB – constant	39.359	44.095	24.823	72.193
Population	229.770	324.374	424.055	539.000
PIB / Habitant – prix courant	22.222	25.930	149.501	120.402
PIB / Habitant – prix constant	142.000	135.928	152.824	133.938

Source : Commissariat général du plan, Juin 2004

Actuellement, le PIB est représenté par le secteur primaire à 40%, le secteur secondaire à 10% et le secteur tertiaire à 50%. Ce dernier, dominé par le tourisme, est devenu plus important, tant à la formation du PIB qu'à la création d'emplois. Il emploie plus de 25% de la population active. C'est ainsi que le secteur primaire emploie 70% de la population active.

¹ *Rapport de la banque centrale des Comores*, version 2006, p.27.

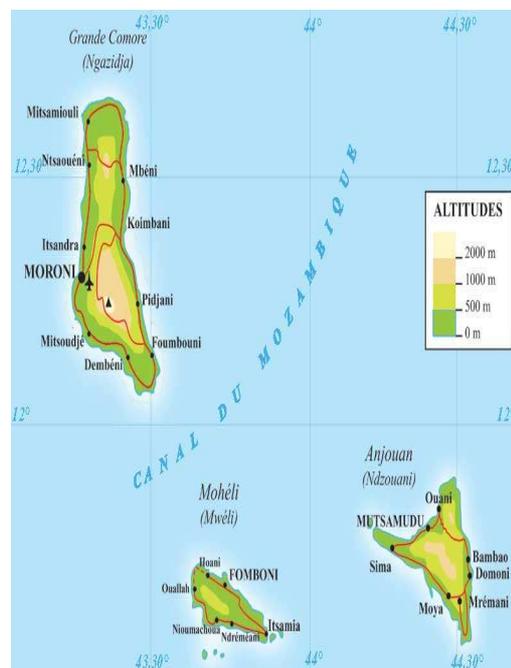
Section II : aspect géographique

2.1. Situation géographique des Comores

L'archipel des Comores est situé à l'entrée nord du canal de Mozambique entre Madagascar et la Côte orientale de l'Afrique, entre 11°20' ; et 13°40' de latitude Sud et 43°11' et 45°19' de longitude Est. Il est composé de quatre îles : Grande Comore (1148 km²), Anjouan (424 km²), Mohéli (290 km²) et Mayotte (374 km²).

Seules les trois îles forment actuellement l'Union des Comores, avec une superficie totale de 1862 km². Elles sont situées à égale distance de l'Afrique orientale et de Madagascar (300 km). Les îles sont distantes entre elles d'environ 40 à 50 km (moins de 80 km de port à port), isolées les unes des autres par de profondes fosses sous-marines. Elles occupent une position stratégique, au cœur de la principale route de transport maritime de l'Océan Indien le long de la côte africaine. C'est un passage à haut risque de pollution, en l'occurrence celle due aux déchets et gaz déversés par les pétroliers géants en provenance du Moyen-Orient vers l'Europe et l'Amérique. Ces îles sont d'origine volcanique, elles sont donc dépourvues de richesses naturelles particulières telles que l'or, le pétrole, l'aluminium, etc.

Figure N°1 : Carte des Comores



Source : Microsoft

encarta junior 2006

La séparation des îles empêche d'atteindre une taille économique critique dans de très nombreux domaines. Elle ne facilite pas les échanges d'énergie, d'information, de biens ou de personnes.

Tableau N°II : Tableau récapitulatif de la superficie de l'Union des Comores

Iles	Capitale	Superficie en km ²
Grande Comore	Moroni	1148
Anjouan	Mutsamudu	424
Mohéli	Fomboni	290
Total		1862

Source : Commissariat général du plan, juin 2004

2.2 Le relief

➤ Le relief des îles de l'Union des Comores est conçu comme suit :

La Grande Comore, dominée par le Karthala (dont le cratère est l'un des plus grands du monde, avec une largeur de 3 à 8 km), point culminant à 2.361 m, à forme allongée nord-sud. Au nord du volcan se situe un massif montagneux de forme oblongue, la grille, et au sud un appendice ancien, le Mbadjni. L'île est caractérisée par un volcanisme encore actif (la dernière éruption date de 1991). Les sols d'origine volcanique¹ sont extrêmement poreux, et de ce fait, il n'y a pratiquement aucun ruissellement superficiel. Il n'y a pas de nappe en altitude, donc très peu de sources, seulement deux sont recensées à ce jour (celle de Maouéni au nord, et celle de M'rotso dans le plateau de Mbadjni).

➤ Mohéli est la plus petite, le sommet de l'île culmine à 860 m. Elle est bordée d'un plateau corallien de 10 à 60 m de profondeur, et flanquée au sud de huit îlots montagneux. Avec ses nombreuses rivières et ses terres fertiles, Mohéli a une végétation luxuriante. Toutes les vallées et le bas des versants sont couverts de cocotiers ou de cultures vivrières.

➤ Anjouan se présente comme un triangle dont les lignes de crêtes forment des bissectrices, celles-ci se rejoignent en un point culminant à 1.575 m : le Mont « N'tringui ». La plupart des vallées sont étroites, les accumulations alluviales et littorales rares et exiguës

¹ VERIN Pierre et BATISTINI René, *Géographie des Comores*, 1984, p.37.

2.3 Le climat

Les Comores connaissent un climat de type humide insulaire, tempéré en altitude. Ce climat est sous la dépendance des alizés du sud-est et de la mousson du nord-ouest. La saison chaude, humide et pluvieuse de novembre à mai coïncide presque avec la période cyclonique. L'archipel, bien qu'il soit un peu à l'écart de la route normale des cyclones, est parfois touché ; le cyclone de 1950 reste un point de repère chronologique important. La saison sèche correspondant à l'hiver austral, elle dure du mois de mai au mois d'octobre, elle est sensiblement plus fraîche. L'influence marine atténue plus ou moins la différence entre les deux saisons en fonction de l'exposition aux vents dominants.

Les précipitations, sous formes d'averses parfois très violentes, atteignent des moyennes annuelles importantes de 500 à 6.000 mm d'eau, et des maxima étonnants à plus de 8.100 mm sur la forêt de Karthala. Les zones les plus arrosées étant celles d'altitude et des versants sud-ouest ou sud des îles.

La température moyenne annuelle est de 25,6 °C au niveau de la mer. Elle varie assez peu au cours de l'année.

2.4 La population

Les îles Comores ont été peuplées par des vagues successives de migrations en provenance du golfe persique et d'Afrique de l'est. Elles se sont enrichies plus récemment d'échange avec la population malgache. Malgré ses diverses origines, la population se caractérise par une grande homogénéité et une unité religieuse, linguistique et culturelle.

La population comorienne est estimée actuellement à 660.000 habitants environ. La densité varie d'une île à l'autre : elle est de 309 habitants au km² à la Grande Comore, 623 habitants au km² à Anjouan et 143 habitants au km² à Mohéli. L'archipel présente une densité moyenne de 354 habitants au km².

Les deux tiers de cette population vivent en milieu rural, mais l'urbanisation¹ progresse au rythme de 6,5% par an. La population est jeune, 56% des habitants ont moins de 20 ans, avec un taux de croissance démographique de 2,7% et une espérance de vie à la naissance de 63 ans.

¹ http://www.Sidnet.org/docshare/.../20040311121854_union_des_comores_NAR_2004.pdf.

En effet, selon une hypothèse moyenne de projection de la population, les trois îles de l'Union des Comores seront peuplées, à l'horizon 2050, de 1.583.996 habitants¹, soit une densité moyenne de 851 habitants au km². Cela correspond au plus du double de la densité actuelle. La population devrait doubler tous les 25 ans.

Il faut préciser que ces dernières années, le pays a enregistré un flux d'émigration clandestine vers l'île sœur de Mayotte. Une clandestinité qui a permis à la population mahoraise de doubler pendant ces dix dernières années et qui a fait monter le taux de mortalité dans les îles de l'Union des Comores à cause des naufrages quasi-quotidiens des « KOASA KOASA » (embarcation).

La population active représente environ 45% de la population totale. Elle a comme principales activités, l'agriculture, la pêche, le commerce et les emplois de services.

Tableau N°III: Récapitulation de la répartition de la population

Iles	Population (habitant)	Densité (habt / km ²)	Superficie (km ²)
Grande Comore	354.420	309	1148
Anjouan	264.000	623	424
Mohéli	41.850	143	290
Total	660.000	354	1862

Source : Direction nationale de recensement, mai 2004

Section III : services sociaux

3.1. La pauvreté

La pauvreté était déjà étendue avant la crise, avec 47% des ménages (et plus de 50% de la population) vivant au-dessous du seuil de pauvreté. En 2002, le PNB par habitant était de US\$ 412,4² l'un des plus bas dans le monde. Le taux de pauvreté pour les trois îles était de 41% environ pour la Grande Comore, 62% pour Anjouan et 52% pour Mohéli. Cependant, la situation continue à se dégrader et les espoirs d'amélioration des conditions sociales demeurent faibles. Même si des statistiques récentes sur la pauvreté ne sont pas disponibles, il y a peu de chance qu'il y ait des changements significatifs du taux de pauvreté ou du bien-être des populations des trois îles. L'espérance de vie à la naissance est de 60 ans, le taux de mortalité infantile est de 76 pour 1.000 naissances, et le taux de malnutrition tourne autour de

¹ Rapport de la commission de développement des comptes, version 2004, p. 32.

² Comoros Doc d'évaluation de FADC final Jan 21 mars 2003

43% pour les enfants de moins de 2 ans. Par ailleurs, seulement 48% des enfants de moins d'un an sont vaccinés contre les principales maladies infantiles.

L'infrastructure d'eau existante à Anjouan et à Mohéli a une capacité limitée et en mauvais état à cause de l'absence de maintenance. Cela est dû à la mauvaise qualité des services et des pertes en eau (en Grande Comore, les pertes atteignent 45%), ainsi que des menaces de maladies comme le choléra. L'eau est si polluée que les usagers ont arrêté de payer leur consommation. Même les routes nationales risquent de ne plus être utilisables à cause de manque d'entretien périodique, ce qui provoquera une augmentation des prix des commodités.

L'incidence très étendue de la pauvreté est le résultat du manque d'opportunités et de mécanismes de développement d'activités productrices, du manque d'infrastructure et de facilités adéquates, en particulier la fourniture de services d'éducation et de santé, dont la qualité a tendance à être faible, surtout dans le cas des services de santé qui sont sous utilisés. Même si le budget peut, en principales, offrir des « filets de sécurité » qui couvrent l'éducation primaire et les soins de santé de base, souvent, les dépenses sociales nécessaires ne sont pas effectuées à cause des difficultés persistantes des finances publiques.

Les Gouvernements successifs ont été incapables de fournir des services sociaux à la population, en partie à cause des contraintes financières et de l'incapacité de diriger les ressources nécessaires vers les secteurs sociaux. Seulement 50% des montants budgétisés pour la santé et l'éducation ont été dépensés, et ce pour payer les salaires. Le taux d'exécution des dépenses non-salariales dans les secteurs sociaux est particulièrement bas et tourne autour de 25 à 30%. Le climat social et l'environnement économique général se sont détériorés de façon notoire en 2003, et le manque de progrès du gouvernement en matière de développement socio-économique décourage la population

3.2. Le rôle de la diaspora

Western Union a des bureaux dans les trois îles. Les montants envoyés à chacun d'eux sont les meilleurs indicateurs de la distribution des transferts aux différentes îles. Les données de 2002 montrent que la Grande Comore reçoit 91% des transferts, par rapport à 7% seulement à Anjouan, quoique les deux îles aient approximativement la même population. Si l'on prend en compte les transferts nets, la différence devient plus remarquable. En effet, alors qu'Anjouan a une balance négative de transferts (56% de transferts vers l'extérieur), Mohéli est en situation d'équilibre et la Grande Comore a une balance fortement positive (79% pour l'entrée de devises). Le projet de fonds social en cours a connu un succès, notamment au niveau des communautés. L'évaluation des bénéficiaires montre que la perception du FADC par la population est très positive. Le projet est considéré comme un mécanisme efficace de réponse aux besoins prioritaires des populations, il a apporté une contribution significative à l'amélioration des conditions de vie dans les trois îles. Après avoir étudié l'environnement géographique de la zone d'étude, nous jugeons nécessaire de décrire, dans le chapitre suivant, la portée des activités économiques des Comores.

CHAPITRE II : PORTEE DES ACTIVITES ECONOMIQUES DES COMORES

Dans ce chapitre, nous allons voir en premier lieu les principaux secteurs d'activités, les pratiques culturelles de la production vivrière aux Comores, et en fin les échanges extérieurs.

Section I : les principaux secteurs d'activités

1.1. Historique

L'économie des îles de l'archipel des Comores était prospère avant la colonisation. C'était une économie rurale et de transport. La situation économique et sociale allait se dégrader pendant la colonisation. Ce sera un des facteurs majeurs qui poussera les habitants des îles vers l'indépendance. Malgré cela, l'instabilité chronique des institutions et une négligence de la part des autorités locales n'ont pas permis, une fois le pays indépendant, de créer les conditions d'un décollage économique.

En 2005, 60% de la population¹ qui vivait dans la pauvreté. La plus grande partie de la population est rurale et vit de la culture vivrière ou de la pêche. Soulignons que ces deux secteurs, bien qu'ils emploient la majorité de la population, restent encore exploités d'une manière traditionnelle, tandis que le secteur touristique est encore embryonnaire. Les îles connaissent un fort taux de croissance² de 6% en moyenne pendant 10 ans, soutenue par un programme audacieux d'investissements en infrastructures de base. La situation économique se dégrade après la dévaluation du franc comorien de 25%, le 1^{er} janvier 1994.

Toutefois, les îles exportent de la vanille, de l'essence d'ylang-ylang et du girofle. Le pays n'est pas autosuffisant pour son alimentation. Les ruptures de stocks des produits pétroliers, mais aussi d'autres biens, tels que les denrées alimentaires sont récurrentes. Elles sont dues, par exemple, au manque de fonds du gouvernement pour les carburants, de fonds et de prévoyance du côté des importateurs privés.

¹ [http://www.fr.wikipedia.org/wiki/%c3%89conomie_des_comores_\(pays\)](http://www.fr.wikipedia.org/wiki/%c3%89conomie_des_comores_(pays))

² ibid

La situation économique rend difficile la vie quotidienne des habitants. Cependant, la diaspora comorienne, très solidaire, subvient d'une façon importante à la survie de la population, en envoyant une aide financière au pays. Cette difficulté de la vie s'explique par la baisse du prix des matières premières qui aggrave la situation. Le pays s'endette fortement. Le PIB réel n'a plus progressé que de l'ordre de 1,2% par an de 1986 à 1992 et de 3% par an de 2001 à 2005. Le revenu par habitant tombe à environ 520 dollars en 1994, ce qui correspond à une baisse d'environ 2% par an.

Par contre, la population croit fortement. La période 1994-2000 a été marquée par les blocus et l'arrêt de l'aide internationale et la crise indépendantiste. Depuis la création de l'Union des Comores, la situation semble d'être améliorée, et on a enregistré, en l'an 2006, un taux de croissance de près de 3%.

1.2 Impacts économiques et sociaux de la mondialisation

Le pays a des défis socio-économiques majeurs à relever. Il doit faire face à la détérioration continue de son patrimoine naturel en relation directe avec la fragilité et la vulnérabilité des écosystèmes insulaires, ainsi que les conditions économiques et sociales de la population.

La mondialisation peut engendrer des impacts, notamment économiques, sociaux et écologiques, qui risquent d'affecter le processus de développement durable en particulier dans les pays insulaires. Il est à craindre qu'elle puisse influencer négativement la solidarité mondiale, notamment par une réduction de l'aide au développement.

Elle risque de marginaliser les Comores (comme c'est le cas de nombreux autres pays insulaires), en raison de sa base économique réduite, son isolement géographique, l'exiguïté des marchés intérieurs, la faible étendue et la dépression géographique des îles, entraînant des coûts considérables au niveau des infrastructures, des transports et des communications.

Les accords de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) sur le commerce international pourraient avoir, à leur tour, des conséquences graves sur la production alimentaire locale des petits Etats insulaires. Les subventions des

produits agricoles des pays riches risquent d'exercer une concurrence sur la production locale.

En effet, les Comores dépendent largement du commerce international, notamment des importations alimentaires et des exportations d'une gamme limitée de produits de base ; les Comores subissent de plein fouet les effets des termes de l'échange défavorable. A ces handicaps spécifiques s'ajoutent le poids et l'absence d'économie d'échelle, en partie à l'origine de la détérioration des conditions de vie de la population.

De plus, les Comores souffrent de l'instabilité technique et de problèmes environnementaux graves dus au réchauffement climatique actuel qui entraîne des dégâts écologiques terrestres et marines tels que la destruction des Coraux (en 1998 ils étaient détruits à 50% à Mohéli, selon les spécialistes). La diminution des précipitations et l'augmentation sensible de la température moyenne ont entraîné une chute perceptible des rendements agricoles et le développement de nouvelles maladies. Les bananiers et les cocotiers sont les principales cultures vivrières du pays.

1.3 Le secteur primaire

Le secteur primaire comporte l'agriculture, la pêche, l'élevage et l'exploitation forestière. Ce secteur connaît une faible progression et reste encore traditionnel. Néanmoins, d'énormes efforts doivent être déployés dans ce secteur qui emploie environ 70% de la population active.

1.3.1 L'agriculture

Les épices tropicales (vanille, Ylang-ylang, girofle) sont les principales ressources d'exportation de l'Union des Comores. Ces trois produits fournissent plus de 80% des apports en devises. Les cours des cultures de rente sont fortement sujettes aux variations climatiques, financières (le faible niveau de fonds propres des agriculteurs peut entraîner une chute de la production si les cours baissent) et au potentiel de production très limité.

La culture vivrière est souvent négligée et les méthodes de production sont archaïques et peu respectueuses de l'environnement. D'autre part, l'agriculture sur les pentes volcaniques à forte inclinaison provoque une grande érosion des sols. Un rapport de la banque mondiale suggère que les villageois doivent s'organiser pour

l'amélioration de la production locale, afin de pouvoir lutter contre la pénurie alimentaire ; c'est aussi un moyen pour soutenir le prix.

Avant de parler de la culture d'Ylang-ylang, nous allons d'abord traiter la vanille et le girofle, puis nous présenterons les autres produits de rente et les cultures vivrières.

a. La vanille

La récolte de la vanille a connu une progression importante ces dernières années. Elle était de 140 tonnes en 2001 et a progressé de 360 tonnes en 2004. Cette forte augmentation de la production est survenue suite à la hausse des prix sur le marché international en 2002.

Toutefois, le gouvernement comorien mène une politique d'amélioration de la quantité et de la qualité du produit ; c'est un des objectifs du Projet Appui aux Filières de Rente (PAFR). Cette politique a pour objet d'optimiser les exportations du pays et de mettre en valeur les produits de rente.

b. Le girofle

La récolte des clous de girofle est estimée à 1.600 tonnes en 2006, contre 2.900 tonnes en 2002. Cette forte baisse s'explique par le fait que les paysans ont abattu les girofliers à la suite de la chute des cours sur le marché mondial. On remarque aussi que les paysans négligent la cueillette lorsque le prix baisse. Par contre, les paysans ont redonné de l'importance à la cueillette du girofle, lors de la hausse de l'offre mondiale après l'incendie qui a ravagé les plantations en Indonésie (premier producteur mondial). A cette catastrophe naturelle, s'est ajouté un retard de mise à disposition des récoltes de la part d'autres grands producteurs sur le marché comme Zanzibar et Madagascar (premier exportateur mondial) en 1999.

c.L' Ylang-ylang

L' Ylang-ylang¹ (de son nom scientifique *cananga odorata*) appartient à la famille des anonacées. Un végétal originaire des Moluques (archipel et province d'Indonésie) où il est connu depuis l'antiquité. Mais c'est au XIX^{ème} siècle qu'il a été introduit aux Comores. Parmi les nombreuses espèces existantes, c'est la variété « *Genuina* » qui est la plus économiquement intéressante. Son écologie est très particulière ; cet arbre exige une température élevée, un climat humide, et un terrain de faible altitude. Il redoute les vents violents et les eaux stagnantes. Par contre, il affectionne les sols perméables, mais il n'est pas hostile aux terrains pierreux, il accepte aussi des cultures vivrières.

¹ [http:// www.comores-online.com/tourisme/pays/comores.htm](http://www.comores-online.com/tourisme/pays/comores.htm)

Ces divers éléments sont réunis aux Comores, pays arrosé, caillouteux et au sol très poreux. La première floraison a lieu vers deux ans, mais la floraison utile se développe à partir de quatre à cinq ans. La production est bonne jusqu'à 15 à 20 ans, âge à partir duquel on procède au recepage ou à l'arrachage. Mais l' Ylang-ylang peut atteindre l'âge de 40 ans et peut pousser jusqu'à 30 mètres de haut. Cependant, les nécessités de sa cueillette manuelle, tâche traditionnellement dévolue aux femmes, ont conduit à l'écimer pour limiter sa taille cela a contribué à lui donner cet aspect, en ce qui concerne sa taille qui lui est caractéristique.

Chaque arbre produit environ 5 kg de fleurs. Ce sont ces fleurs facilement reconnaissables par leur odeur et leur forme de grande étoile jaunâtre qui donne, après distillation, l'essence d'Ylang-ylang ou huile de *cananga*, très recherchée comme fixateur en parfumerie. Les cueillettes ont lieu deux fois par an : de mai à juillet et de novembre à janvier. Même si l'arbre fleurit toute l'année, les meilleures fleurs apparaissent avec les pluies. La quantité du futur produit réside dans le choix des fleurs mures, la rapidité de la cueillette et la rapidité de l'acheminement vers les distilleries. La distillation, étape décisive, dure environ 12 heures, les fractions étant recueillies dans les trois premières heures. Les Comores sont vraiment la terre de prédilection de l' Ylang-ylang, à défaut d'être sa terre d'élection. Au moment des fortes productions, chaque hectare donne en moyenne 2.250 kg de fleurs. En 2006, la production de l'essence d' Ylang-ylang est estimée à 83 tonnes, contrairement à celle de 2004 qui étaient de l'ordre de 49 tonnes. Cette forte hausse de la production a été due à la politique du PAFR.

d. Les autres produits de rente

Le potentiel de diversification de la palette des produits de rente a été confirmé par une étude menée par le PAFR en décembre 1997 et janvier 1998. Le développement de la production de certaines essences (basilics, jasmin,...) et épices (poivre, cannelle, gingembre,...) existantes est envisagé pour accéder aux marchés mondiaux d'épices. Comme on n'utilise pas d'engrais pour ces cultures, elles peuvent bénéficier du label « biologique ».

e. Les cultures vivrières

Les cultures vivrières sont dominées par la culture des bananiers qui était frappée par la crise de la prolifération de la maladie de « cercosporiose ». Mais la

mise en place de nouvelles dispositions a permis de limiter les effets de la sécheresse. En effet, des efforts ont été déployés afin de soutenir et orienter les paysans pour une nouvelle structure de suivi des filières de Production, grâce à l'appui du projet Développement des Cultures Vivrières et Appui Semencier (DCVAS). A partir de ces initiatives, la récolte est estimée à 57.000 tonnes de bananes, 50.000 tonnes de maniocs, 17.000 tonnes de riz et 4.000 tonnes de maïs en l'an 2006.

L'aide apportée par le DCVAS et le Projet d'Appui à la Nouvelle Stratégie Agricole aux Comores (PANSAC) a permis de faire baisser le prix à la consommation de ces denrées, en augmentant très sensiblement l'offre sur le marché local.

1.3.2 La pêche

La pêche est actuellement l'un des défis majeurs que doit relever le gouvernement en place. Ce dernier a acquis deux bateaux de pêche et envisage d'industrialiser le secteur.

En effet, la pêche est restée artisanale et côtière depuis l'indépendance. Les fonds côtiers sont fragiles et surexploités. Les techniques de pêche demeurent primitives et peu diversifiées. Les techniques les plus pratiquées sont la pêche à la ligne, la pêche à la traîne introduite avec la motorisation et les casiers à pieds.

Les villages organisent la délimitation de la mer et réglementent les techniques de pêche. Certaines pratiques de pêches sont jugées désastreuses pour la faune marine. C'est le cas de l'utilisation des filets ou des produits nocifs. Il faut souligner que l'usage des explosifs, bien qu'interdit, a encore été utilisé récemment. Il n'existe ni chalutiers ni entrepôts frigorifiques qui pourraient permettre de pêcher dans les zones de façon industrielle. On estime le nombre d'embarcations à 4.500 dont 1.500 motorisées. Les pêcheurs ont manifesté un regain d'intérêt pour l'exploitation pélagique autour des dispositifs de concentration des poissons, développant ainsi la pêche hauturière artisanale.

En l'an 2002, la production halieutique a été de 15.300 tonnes contre 14.000 en 2001 et de 13.200 en 2000. En plus, la quasi existence du plateau continental (excepté pour Mohéli) où se trouvent les poissons et la faible motorisation des barques (25 CV au plus) rendent la pêche très difficile et peu productive durant la saison sèche.

L'Union des Comores a passé des accords avec l'Union Européenne pour permettre à cette dernière de pouvoir pêcher dans la zone économique exclusive des Comores. Les quotas sont passés de 47.000 tonnes à 6.000 tonnes en 2006.

Les ressources de cette zone sont également pillées par des navires hauturiers étrangers. Ils ne peuvent pas pêcher à l'intérieur de 10 milles marins

autour de chaque île ni dans un rayon de 3 milles autour des Dispositifs de Concentration des Poissons (DCP).

L'Etat comorien a pu ainsi récupérer, en 2004, plus de 200.000 Euros qui ont permis à 60% de moderniser la pêche traditionnelle et d'aider à la formation des pêcheurs, à 20%, d'aider les délégués de l'Union dans la défense des intérêts comoriens dans les différentes organisations internationales liées à la pêche et d'aider pour 15% à la recherche scientifique sur la pêche et à l'appui aux structures de surveillance des pêches.

1.3.3 Elevage et autres activités

a. L'élevage

L'élevage est un domaine qui a connu une progression ces dernières années. Plusieurs actions d'appui techniques pour l'amélioration de la production animale ont été mises en œuvre par les autorités en vue de réduire les importations de produits bovins et avicoles. Des importations qui alourdissent le déficit de la balance commerciale.

Le Programme d'Appui au Développement de l'Elevage aux Comores (PADEC), géré conjointement par l'Association Comorienne des Techniciens et Infirmiers Vétérinaires (ACTIV) et les Vétérinaires Sans Frontières Belges (VSF-B), a effectué une campagne contre le charbon symptomatique chez les bovins avec l'appui financier de la FAO. Une campagne de vaccination a été également effectuée dans le domaine de l'aviculture contre la maladie « Newcastle ». Les résultats ont été appréciables ces dernières années grâce à ces différentes initiatives.

b. une autre activité (la déforestation)

La forte pression démographique et la situation économique et sociale ont accentué le déséquilibre¹ croissant entre population et ressources. Ce déséquilibre est marqué par le faible rapport de l'homme à la terre ; on constate un potentiel cultivable de 0,51 Ha par habitant en moyenne. Ce chiffre est encore plus inquiétant au regard de la proportion de terres cultivées par rapport au potentiel qui dépasse 80% en moyenne. Les espaces potentiellement cultivables sont presque entièrement utilisés. On constate de plus en plus que les défrichements des derniers espaces forestiers sur les pentes dépassent 60 à 70% ; ils sont impropres aux cultures vivrières. La surface forestière est estimée à 7% de la superficie du pays. Mais on note une diminution de cette surface de l'ordre de 54% en moyenne par an à cause de l'agriculture sur brûlis.

¹ <http://www.comores-online.com/mweznet/presse/journaux.htm>.

On pense qu'avec la récession économique actuelle, la forte pression démographique, et les enjeux contradictoires, cultures vivrières/cultures de rente et sans rénover les systèmes de culture qui sont pour la plupart extensifs, le pays court au devant de très graves problèmes d'environnement.

1.4. Le secteur secondaire

La part du secteur secondaire dans l'activité économique décroît de façon régulière. C'est un secteur délaissé par les gouvernements successifs ils ne font pas d'efforts pour développer un environnement institutionnel et juridique. Il y a manque de main d'œuvre qualifiée et d'organisation professionnelle structurée (des éléments qui sont inappropriés voire inexistants).

Les actions dans ce secteur sont menacées par des événements politiques quasi-quotidiens. Néanmoins, comme la confiance est revenue à la veille de la création de l'Union des Comores, le blocus sur le décaissement des projets de développement a été levé.

1.5. Le secteur tertiaire

Le secteur tertiaire est dominé par le tourisme. Ce dernier reste très limité. Il est naturellement considéré comme important, vu la faiblesse des autres ressources et étant donné qu'il représente 50% du PIB. Les principales contraintes qui empêchent son développement sont :

- ☐ Le manque de stabilité politique ;
- ☐ L'absence d'investissement pour le développement des Infrastructures y afférentes ;
- ☐ L'éloignement et l'isolement géographique du pays en font une destination relativement chère ;
- ☐ L'impossibilité d'envisager un tourisme de masse qui pourrait heurter les populations locales musulmanes.

Toutefois, l'Union a aussi des atouts : la présence d'une flore et faune endémiques ainsi que des zones protégées en vue du développement de l'écotourisme.

Section II : les pratiques culturelles de la production vivrière aux Comores

2.1. Les Généralités

La production vivrière de base aux Comores se compose en grande partie de produits non échangeables sur le marché International (banane, tubercules frais, autres fruits et légumes destinés à la consommation intérieure).

D'une manière générale, on estime que la production de ces denrées connaît aux Comores une croissance plus ou moins parallèle à la croissance démographique. En revanche, les produits échangeables (maïs en grain, riz, manioc en cossettes séchées, certains légumes peu périssables comme l'oignon, etc) ne font l'objet aux Comores que d'une production limitée, et une fraction importante des besoins nationaux est satisfaite à travers l'importation

2.2. Les Techniques culturelles

Les techniques culturelles sont dans leur ensemble peu développées et manuelles. La préparation du sol est faite à l'aide de crocs à dents, houes pilots, bêches fouineuses et machettes. L'entretien se réduit au désherbage réalisé à la main et à l'aide d'un couteau. L'apport en fertilisants et à plus forte raison en pesticides est actuellement négligeable parce qu'ils sont principalement réservés aux cultures maraîchers. La fertilisation se fait généralement à travers l'utilisation d'engrais organiques (bouse de vaches, fumier de mouton), par la pratique de la jacher et par la culture des légumineuses. La protection des sols est pratiquée à petite échelle : dans les cirques de Bambao et sur les hauts de Nymakélé à Ndzواني, elle se fait à partir de bourrelets de graminées suivant les courbes de niveau. Sur les hauts des pentes occidentales du *Karthala* à Ngazidja, la disposition des parcelles en terrasses, retenues par des muretins de blocs de basalte, empêche l'érosion des sols.

2.3. Le Circuit de commercialisation

On constate qu'aux Comores, il y a une absence de circuit de commercialisation structuré pour écouler les produits vivriers, et notamment l'absence d'intermédiaires ou collecteurs, ainsi que l'existence d'un nombre réduit de revendeurs. En général, le producteur doit se déplacer lui-même sur les lieux du marché pour vendre ses produits.

2.4. Les Principales cultures vivrières

a. Les céréales

Le riz et le maïs sont les seules céréales cultivés aux Comores .Bien que le riz soit l'aliment de base des Comoriens, la production locale de pady est très faible et en déclin et s'élèverait à environ 1500 tonnes/an, alors que les importations sont de l'ordre de 30000 tonnes par an.

b. Les tubercules

Les plantes à tubercules sont représentées aux Comores par le manioc, la patate douce, le taro et l'igname. Le manioc est le féculent principal. Il fait presque toujours partie de l'assolement traditionnel, quelle que soit la région et l'altitude, excepté dans les sols à forte pirrosité de Ngazidja. Les feuilles font l'objet d'une large consommation. La patate douce est généralement cultivée en fin d'assolement, associée à l'ambrevade. L'introduction et la diffusion de variétés en provenance d'Afrique du Sud a permis, ces dernières années, d'obtenir des rendements élevés (15 à 20 tonnes au lieu de 5 tonnes par variété locale). Le taro est cultivé principalement sous couvert forestier éclairé, associé à la banane. L'igname est la moins répandue des plantes à tubercule et son importance dans l'alimentation est marginale.

c. La banane

La banane est le produit de l'agriculture locale le plus consommé. Il existe une grande variété dont les plus recherchées se trouvent à Mwali. 17 variétés ont été recensées et mises en collection à Siri-Zirudani dans le cadre du projet DRI. L'Ile de Mwali exporte d'importantes quantités de bananes à Ngazidja et à Ndzuani. La banane offre un large éventail de mode de préparations culinaires. Une forte proportion de plantes est réservée à l'alimentation en eau du bétail en saison sèche.

La plantation de bananiers constitue actuellement la phase préliminaire du processus de colonisation et de destruction de la forêt.

d. Les fruits

La production fruitière actuelle est faible, malgré les caractéristiques du sol, du climat et du relief favorables au développement d'une arboriculture diversifiée. L'arbre à pain et le manguier sont les espèces les plus largement répandues dans les villages. Mais il s'agit plutôt de cueillette que d'arboriculture. Parmi les autres espèces fruitières, on peut citer : le goyavier, le papayer, le jacquier, le corossolier, l'anarcadier, l'ananas les letchis. Les légumes sont peu nombreux à l'exception des vergers mis en place par les sociétés coloniales, principalement à Ndzuanu pour l'extraction d'essences destinées à l'exportation (limes, bigaradiers, combavas et bergamotiers).

e. Les produits maraîchers

Les produits maraîchers sont principalement cultivés dans les hauts et surtout en saison sèche. Les espèces les plus répandues sont le chou, l'oignon et la tomate. Bien que des efforts de vulgarisation aient été déployés, les produits maraîchers sont essentiellement consommés par la population urbaine.

2.5. L'agriculture et le développement économique

2.5.1. L'agriculture dans le décollage économique

a. La croissance agricole est un préalable au développement

La croissance agricole permet d'éliminer les risques de famine, de relever la ration alimentaire, de faire face à la croissance de la population. La production des cultures vivrières permet à la famille à bas revenu de pouvoir se nourrir en achetant les produits à un prix à leur portée. Le relèvement de la ration alimentaire permettra à la population d'avoir une santé équilibrée. C'est-à-dire d'avoir l'énergie nécessaire pour aborder ses activités quotidiennes. Les communautés auront alors des ressources humaines de qualité améliorée en énergie. Dans les pays en développement à vocation agricole, le développement de l'agriculture devrait être au centre des décisions politiques pour le développement.

La croissance agricole permet la monétisation de l'économie et le passage de l'économie de subsistance à l'économie de marché, après avoir affranchi l'étape de l'assurance alimentaire.

L'agriculture, avec son surplus, peut permettre aux paysans d'avoir accès aux marchés (local, national et international). Le revenu dégagé peut être épargné ou investi dans le pays. Ce stade n'est pas encore atteint.

La croissance agricole permet le développement d'autres secteurs. Avec le surplus monétaire dégagé, on pourra épargner, cela va augmenter la liquidité des banques, d'où la capacité de ces dernières à créer de la monnaie en accordant des crédits à leurs clients. Le producteur qui a pu avoir un surplus et a pu vendre peut se procurer d'autres choses en achetant sur le marché par exemple des produits artisanaux ou industriels ; cela permet de distribuer directement des moyens de financement aux autres secteurs. On peut conclure que la croissance agricole joue un grand rôle au préalable au développement général.

b. La croissance agricole condition du développement polarisé

Comme il a été montré ci – dessus, l'augmentation du revenu distribué par l'agriculture est une condition préalable à la création d'un marché pour les industries de transformation. Un entrepreneur qui constate l'augmentation du revenu des paysans n'hésitera pas à investir ou à ouvrir une agence de distribution dans la zone ; les exemples sont palpables à Madagascar : ouverture de magasins de distribution à Ambatodrazaka par la firme TIKO.

L'agriculture fournit des matières premières aux firmes de transformation. Cela pousse parfois les entreprises à se délocaliser vers ces zones et cela crée du travail. Si on prend toujours le cas de Madagascar, on constate la décentralisation des firmes de transformation dans la capitale de la région du Vakinankaratra, une région où la production de fruits est très importante.

Ici, on voit combien le développement agricole contribue à la décentralisation du secteur industriel.

2.6. Les contraintes du développement rural et agricole

2.6.1. Le manque de formation et d'information de toute nature pour l'ensemble de la population rurale

Une large proportion de la population est analphabète, mais on rencontre aussi des paysans ayant fait des études secondaires (jusqu'en première ou terminale) et même des études supérieures. Le manque d'information isole les paysans du reste du pays. En fait, il n'y a pas de journaux, ni de bibliothèque, encore

moins de réseau Internet ou de télévision ; le seul lien en matière d'information de la plus grande partie de la zone avec le reste du pays est la radio nationale (onde courte) dont la bonne écoute n'est pour toujours assurée. Cette insuffisance de formation et d'information empêche le développement du pays.

a. L'insuffisance d'infrastructures d'intérêt collectif

Les routes et pistes sont presque absentes et ceux qui existent sont en général impraticables, par conséquent l'accès aux marchés ou aux débouchés est limité. D'ailleurs, ces derniers sont insuffisants. Dans l'île, la plupart des paysans vendent leurs produits au bord de la route, après avoir fait plusieurs kilomètres à pied pour rejoindre l'endroit où ils espèrent écouler leurs produits. Il ne faut pas oublier le temps d'attente pour leur écoulement. Ils peuvent y passer des heures et parfois leurs produits ne sont pas vendus. L'insuffisance des services agricoles (fournisseurs d'intrants, de matériels agricoles,...) fait que les normes de la qualité des produits sont limitées, avec un rendement décroissant de la production. Les infrastructures socioculturelles (école, bibliothèque, terrain du sport,...) sont inexistantes et ceux qui existent sont de médiocre qualité. L'absence d'électricité dans certains villages ou foyers et l'insuffisance de moyen de télécommunication limitent l'accès aux informations.

2.7. L'agriculture dans le processus de développement

2.7.1. L'agriculture et le financement de la croissance économique

L'épargne volontaire de l'agriculteur est directement liée à la croissance du revenu agricole, mais son placement est difficile en raison de l'économie traditionnelle (exemple la thésaurisation,...) d'où l'importance des opérations autofinancées qui contribuent également à l'accroissement de la productivité.

L'épargne forcée revêt des formes variées en milieu rural :

- Le prix d'une campagne de récolte se situe nettement au dessous du cours mondial, compte tenu des frais de commercialisation et des bénéfices importants que tirent les Organismes de commercialisation. Ces bénéfices ne sont pas généralement investis.

➤ Le système de taux de change multiple a pour conséquence de faire payer les produits industriels importés plus cher, tout en exportant les produits agricoles à un cours inférieur. L'opération se traduit par une réduction du pouvoir d'achat de l'agriculteur au profit des Organismes de change.

L'épargne par le travail correspond à l'utilisation de la main d'œuvre disponible ; cela n'existe presque pas aux Comores car son efficacité suppose un encadrement assez poussé et une insertion de ces opérations dans un programme de développement minutieusement étudié.

2.7.2. L'agriculture contribue à la croissance économique

L'agriculture contribue partiellement à l'équilibre de l'emploi en retenant une grande partie de la main d'œuvre, surtout dans les pays en développement. Cette absorption de la main d'œuvre diminue le chômage. En fait, elle incite la migration et l'exode rural en offrant du travail à la population rurale, mais à condition qu'elle soit aménagée et soutenue. Ce secteur joue un rôle majeur dans l'équilibre de la balance de paiement des pays à vocation agricole.

2.8. Les problèmes à résoudre en matière de développement agricole

2.8.1.L' Insuffisance de la couverture sanitaire

On constate l'absence ou l'insuffisance de centres médicaux et de personnels médicaux. A cause de cette inaccessibilité aux soins et aux médicaments, au manque ou absence d'éducation quant à l'hygiène et la prévention des maladies épidémiques ou endémiques, les maladies courantes persistent. L'absence d'accès à l'eau potable est généralement à l'origine des diarrhées (typhoïde) et des maux des dents.

2.8.2. Les freins au développement

La cohésion nationale nécessite un véritable engagement et une coopération au sein de l'ensemble de l'Archipel. En outre, les décideurs politiques et religieux doivent faire preuve d'un réel partenariat et dépasser les ambitions archaïques pour encourager les initiatives de développement.

C'est seulement de cette manière qu'on pourra trouver des solutions pour diminuer la valeur des importations et pour rehausser le taux de l'emploi. Eu égard aux politiques et aux stratégies qui ont été mises en œuvre au paravant, les Comores souffrent d'un malaise économique. Néanmoins, nous avons pu diagnostiquer certaines causes qui en ont été à l'origine : l'insuffisance notable d'investisseurs nationaux et étrangers, le taux de crédit très élevé et les conditions d'accès au crédit très compliquées.

Section III : les échanges extérieurs

3.1. Importation et exportation

Les principaux produits d'importation, sont : la farine, le riz et d'autres denrées alimentaires (l'alimentation représente 18% des importations en 2006), les produits pétroliers, ciments, les équipements de transport. Les importations sont soutenues par l'aide financière de la diaspora. Les taxes d'importation récoltées par la douane fournissent

Presque l'essentiel des recettes fiscales du pays. L'importance de cette ressource pour le gouvernement rend l'administration douanière stratégique, cruciale et donc, politiquement importante. Quant aux produits destinés à l'exportation, ils subissent aussi une taxe qui se trouve un peu élevée.

3.2. La balance commerciale

La balance commerciale des Comores, largement déficitaire, a enregistré, ces dernières années, d'assez amples variations (déficit de 10,1% du PIB en 1990). Elle est tributaire de trois produits : la vanille, le girofle, l'ylang-ylang. Les recettes d'exportation sont soumises aux aléas climatiques et commerciaux et à l'évolution du cours du dollar par rapport au franc français. Les méventes d'un ou deux produits au cours d'une année donnée se traduit par la constitution de stock qui est écoulé l'année suivante, provoquant un accroissement important des exportations et qui pèse sur le prix.

3.3. L'environnement commercial

Les Comores souffrent de son morcellement géographique et du manque d'infrastructures qui pourraient désenclaver les îles. Le seul port pouvant accueillir des navires de gros tonnages se trouve à Anjouan. Pour résoudre son isolement, le

pays a adhéré au marché commun de l'Afrique oriental et austral, accord qui est entré en vigueur en 1982. Les échanges vers ce marché diminuent et restent cependant marginaux (autour de 4 millions de dollars).

L'Union, en tant que membre, a également la possibilité d'avoir accès aux crédits de la banque de la Zone d'Echange Préférentiel (ZEP) pour le financement de projets économiques ou commerciaux à vocation régionale. Elle est aussi membre de la Commission de l'Océan Indien et bénéficie, à ce titre, de quelques avantages économiques. L'Union, bien que n'étant ni membre, ni observateur à l'OMC, bénéficie d'aide en tant qu'un des pays les moins avancés.

3.4. Les perspectives

Les Comores font face à un problème réel de surpeuplement, cela accroît la demande de services sociaux et d'emploi, et fait peser sur un écosystème déjà fragile une pression démographique croissante. Le manque de ressources et la pression importante sur l'environnement (déboisement, érosion, lessivage et épuisement du sol) ne permettent pas d'être optimiste.

Cependant, les leçons du passé (disparition des plages et mangroves, destruction du corail...) et l'espoir de voir se développer un tourisme vert poussent les responsables locaux à prendre des mesures pour améliorer la situation.

Le secteur pêche bénéficiant d'une aide massive de la part du gouvernement actuel, voit sa production augmenter d'une façon régulière, et entraîne par conséquent un dérèglement du marché à une certaine période de l'année.

Les enjeux majeurs pour l'Union, dans les prochaines années, sont donc, d'une part, la responsabilité des acteurs du secteur sur le potentiel des ressources, et d'autre part, la professionnalisation et la formation, afin de sortir du stade artisanal. Cela permettra d'envisager un meilleur système de commercialisation et la transformation sur place des produits (complètement absente aujourd'hui). L'offre et la demande devraient ainsi être régulées pour permettre aux plus pauvres de continuer à obtenir leur revenu quotidien.

La situation socio-économique de l'archipel des Comores reste précaire, suite à la crise politique qui a frappé le pays. Le chapitre ci-après a pour objet la présentation de la filière oignon.

CHAPITRE III: PRESENTATION DE LA FILIERE OIGNON

Ce chapitre nous montre la culture oignon à travers l'Association *Bahati*, la présentation de l'organisation de l'Association et les caractéristiques de la filière.

Section I : La culture oignon à travers l'Association

1.1. Historique de l'Association

Le SNAC est une association composée des membres du syndicat National des Agriculteurs des Comores, créé en 1994 sous l'impulsion des producteurs de rentes. Le SNAC avait initialement pour objectif de revendiquer de l'Etat comorien une meilleure valorisation du prix de la vanille.

La conjoncture mondiale caractérisée par l'effondrement des cours des matières premières n'a pas permis à l'Etat de répondre favorablement à la requête du SNAC. Cela a fragilisé le SNAC est celui-ci n'est plus représenté au niveau des îles.

Parallèlement, des initiatives locales et régionales en faveur de l'organisation des approvisionnements en engrais, en semences, en provendes et également pour l'amélioration de la commercialisation émergent.

Pour une meilleure coordination de toutes ces initiatives, le SNAC a amorcé un changement institutionnel et organisationnel en 2001. Il est alors devenu une fédération de sept associations qui sont :

- Bahati ya walimizi* et *neema ya dziya* au niveau d'Anjouan.
- Vouna Djema* et *maandini mema* à Mohéli.
- Le SNAC-FM, *assavie et trindri djema* en grande Comore

1.2. But et objectifs de l'Association

Le but du SNAC consiste à rehausser les revenus des producteurs et à améliorer leurs conditions de vie à travers une démarche de renforcement des filières mises en œuvre par l'Association, à savoir :

- Le maraîchage
- Le vivrier
- L'aviculture
- L'élevage laitier

- Les cultures de rente, notamment la vanille et les huiles essentielles d'ylang- ylang

Pour atteindre ce but, l'association s'est fixée les objectifs suivants :

- défendre les producteurs maraîchers ;
- Encadrer et former les producteurs techniquement ;
- Faciliter l'approvisionnement des producteurs en intrants agricoles ;
- Promouvoir la défense de l'environnement ;
- Promouvoir la commercialisation des produits sur le marché local et extérieur ;

- Définir les besoins du marché ;
- Encourager la formation et l'information ;
- Planifier la production ;
- Structurer l'organisation ;
- Définir le potentiel de production pour les différentes cultures maraîchères ;

- Définir les fonctionnalités de l'organisation professionnelle ;
- Organiser la commercialisation.

Durant ces cinq dernières années, et avec l'appui de l'AFD, du SCAC, de la Région Réunion et de l'Etat comorien de nombreuses réalisations ont été effectuées en matière :

- d'irrigation des parcelles,
- de construction de dépôt de stockage,
- d'infrastructure pour la transformation, la conservation et la distribution du lait de Nyoumakélé
- et de formation des agriculteurs

Cela a eu pour effet une nette augmentation de la production, notamment pour la culture de l'oignon qui passe d'une production quasi nulle en l'an 2000 à une production de 600 tonnes aujourd'hui, correspondant à une masse de revenu de l'ordre de 240 millions Kmf au profit des producteurs (1kmf= 5 Ar).

A titre de comparaison, la vanille, principal produit d'exportation pour le pays, apporte aux producteurs des recettes estimées aujourd'hui à 400millions Kmf.

Si l'on réalise qu'il y a six ans, 400 millions Kmf ont été consacrés à l'importation d'oignons en provenance de Madagascar, on comprend l'exploit réalisé

par les agriculteurs en produisant localement cette denrée. Notons que les efforts ne se sont pas limités à la culture de l'oignon. D'autres filières connaissent de nouveaux horizons. C'est le cas de la filière vanille. La certification du SNAC par FLO permet désormais à nos producteurs de vendre ce produit sur le marché du « commerce équitable » sous le label Max havelaar pour une quantité certes encore limitée, mais avec de belles perspectives.

L'association « *BAHATI YA WALIMIZI* », au sein de laquelle nous avons effectué notre stage d'initiation, a son siège à « *M'tsangamouhouni* », à quelques mètres de l'hydrocarbure d'Anjouan. Oeuvrant dans le domaine du Maraîcher, cette association a été créée le 13 octobre 2001.

1.3. Les activités de l'Association :

Le Syndicat National des Agriculteurs Comoriens est connu sous le sigle SNAC. Les activités du SNAC ne se limitent pas seulement à la production de produits maraîchers, mais elles concernent aussi les cultures de rente comme la vanille, le girofle et l'essence d'ylang-ylang. Dans ce domaine, les activités s'étendent de la collecte à l'exportation.

1-3-1 : Les produits de rente

Les produits de rente sont des produits destinés à l'exportation, dans le souci de faire rentrer des devises dans le pays. Ces produits jouent encore d'autres rôles dans le cadre de l'économie du pays tel que :

- La création d'emplois
- L'augmentation du revenu et du pouvoir d'achat.

a- la vanille

Concernant la filière vanille, la collecte se fait plus précisément à la Grande Comore et à Mohéli. En effet, le SNAC a renoncé à faire de la collecte à Anjouan pour des raisons de rentabilité : les frais additionnels à la douane y sont trop élevés par rapport à Mohéli et à la Grande Comore

b- Essence d'ylang-ylang

La collecte est effectuée à l'île d'Anjouan car le produit y abonde. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle on y a installé la plus grande distillerie du pays (*la distillerie de Bambao M'tsanga*).

1.4. Les produits Vivriers

Le SNAC –*BAHATI YA WALIMIZI*, produit principalement de la pomme de terre et de l'oignon.

a. La Pomme de terre

La culture de pomme de terre est pratiquée dans trois régions :

- Tsembéhou (zone III)
- Koni (zone VI)
- Nyoumakélé (zones VII et VIII)

La production provenant de ces trois zones arrive à couvrir les besoins des habitants de l'île : l'île s'auto- suffit en pomme de terre presque durant une période de 6 mois.

b. L'oignon :

Contrairement à la culture de pomme de terre, la culture d'oignon est pratiquée dans presque toute l'île d'Anjouan, car cette culture est favorable dans toutes les zones. Malgré tout, cette filière connaît quelques difficultés. C'est pour cette raison d'ailleurs que nous nous sommes intéressé à cette filière.

Section II : La présentation de l'organisation de l'Association

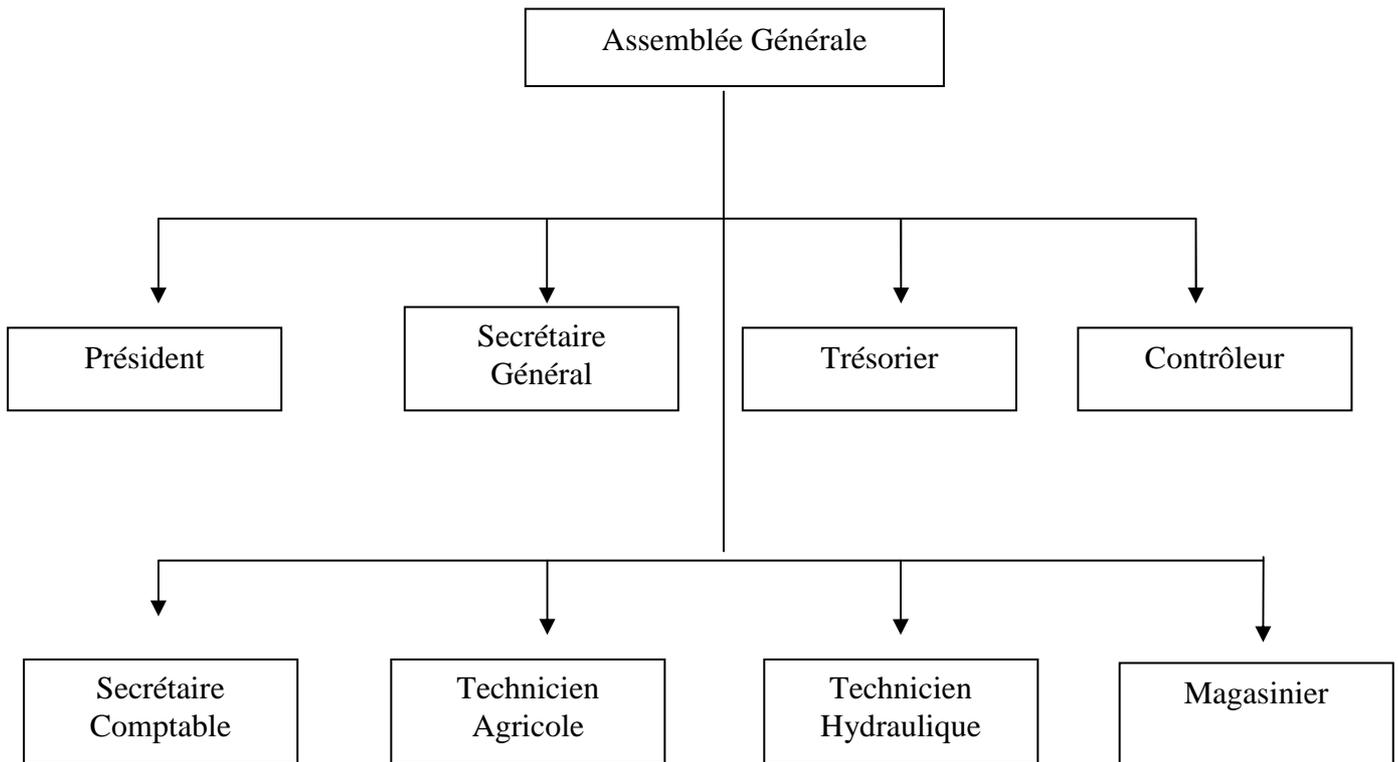
L'association ne peut fonctionner sans organisation structurelle et fonctionnelle. L'organisation permet à l'association de structurer ses activités, d'où la nécessité d'un organigramme.

2.1. Organigramme

L'organigramme est un graphique, un tableau synoptique représentant la structure d'une entreprise ou d'une administration. Il met en évidence :

- Les différents organes de l'entreprise (directions, services, sections) ;
- Les rapports mutuels pouvant exister entre ces organes (liaisons) ou les relations.
- Les noms des personnes responsables et, éventuellement,
- L'importance des effectifs que chaque cadre doit animer

Structure organisationnelle



Source : données recueillies auprès de l'association, Mars 2006

2.2. Analyse fonctionnelle de l'Association

Actuellement, l'Association compte dix personnes dont :

☛ Un Président:

- Il est chargé de signer tout acte qui engage la vie de l'organisation, en particulier les conventions ou contrats divers ;
- Il convoque et préside les réunions du bureau exécutif et du conseil administratif ;
- Il représente l'association vis-à-vis des institutions extérieures ;
- Il est l'ordonnateur des dépenses de « *BAHATI YA WALIMIZI* », avec la double signature du secrétaire général.

☛ Un secrétaire général :

Il assume les rôles suivants :

- Il est l'animateur principal du conseil d'administration, de l'Assemblée Générale et des réunions du bureau exécutif ;
- Il élabore les procès verbaux ;

- Il suit et contrôle la réalisation des programmes d'activités de l'association ;

- Il remplace le président en cas d'empêchement ;
- Il assure la circulation des informations dans les différentes zones ;
- Il assure la correspondance et l'archivage de «*BAHATI*».

☞ **Un trésorier :**

- Il est le gérant de la gestion financière de *BAHATI* ;
- Il contrôle la régularité des transactions financières ;
- Il est le responsable de tous les documents comptables de l'association ;
- Il tient régulièrement l'état financier de l'association qu'il présente : par trimestre au conseil d'administration et par an en assemblée générale.

☞ **Un contrôleur :**

- Il contrôle l'utilisation du budget de l'association ;
- Il demande la présentation régulière de l'état financier de l'association ;
- Il assure le bon usage des matériels de l'association et assure le contrôle des travaux en cours d'exécution

☞ **Un secrétaire comptable**

- Assure toutes les responsabilités comptables au niveau de l'antenne d'Anjouan
- Enregistre les données de la centrale d'achat concernant les essences d'ylang-ylang, les entrées et sorties se rapportant au stockage d'oignon ;
- Assure le paiement des salaires des membres de bureau ;
- Suit les factures pour qu'elles soient à jour ;
- Elabore et fait contresigner par le chef les notes et les décisions concernant les activités administratives et financières ;
- Assure la fonction du gestionnaire ;
- Reçoit les courriers afférents à son service ;
- Supervise la gestion du personnel et toutes les opérations comptables ;
- Signe les bulletins de paie et solde de tout compte ;

- Vérifie les commandes suivant les rubriques budgétaires.

☛ **Un Technicien agricole :**

- Il procède à l'estimation des semences ainsi que les intrants de la prochaine campagne;
- Il identifie les zones de culture ;
- Il organise des campagnes de sensibilisation portant sur les différentes cultures ;
- Il assure les formations auprès des producteurs ;
- Il élabore les fiches techniques de chaque culture ;
- Il fait des suivies théoriques et pratiques au niveau des producteurs sur terrain ;
- Il rédige des rapports concernant les cultures
- Il participe à la création des activités.

☛ **Un magasinier :**

Il est l'agent responsable de tous les mouvements réalisés au magasin, c'est pourquoi il a pour fonction de :

- assurer la propreté ainsi que l'ordre au magasin;
- Gérer les différents stocks ;
- Assurer la vente des intrants ;
- Assurer la réception des produits ;
- Recevoir l'argent de la vente ;
- Tenir le cahier de caisse à jour, sans erreurs ;
- Payer les producteurs;
- Chercher d'autres débouchés pour la centrale d'achat ;
- Assurer la vente aux commerçants.

☛ **Technicien hydraulique**

Il a comme rôle :

- d'encadrer techniquement les paysans jusqu'à l'irrigation du périmètre
- d'assurer la formation en eau sur terrain
- de réaliser les branchements des tuyaux
- d'élaborer les devis
- d'assurer l'animation.

☛ **Directeur commercial**

Dans cette association, il y a un Directeur Commercial qui gère le SNAC dans les trois Iles de l'archipel des Comores (Anjouan, Mohéli et grande Comore).

Section III : caractéristiques de la filière

3.1. Le but de la culture :

Les oignons sont une des plantes potagères aux emplois les plus divers. Ils peuvent être mangés crus en salade, cuits en soupe, ou comme base de diverses préparations culinaires, ou bien encore confits. Les oignons déshydratés sont également très utilisés.

Il contient :

- du phosphore : facilitation du travail cérébral
- de la silice : bon pour les artères et facilitation de la fixation du calcium dans les os
- les vitamines : A, B, C
- du soufre, du fer, de l'iode, du potassium et du sodium

Vertus thérapeutiques¹

- **Action anti-rhumatismale**

L'oignon dissout l'acide urique responsable de la maladie de la goutte touchant les reins, les articulations etc.

- **Action hypoglycémiante**

Certains constituants soufrés ainsi qu'une amine spécifique (la diphénylamine) agissent contre l'élévation excessive du taux de sucre dans le sang.

- **Action bactériostatique**

L'oignon frais s'oppose à la prolifération microbienne, voire bactérienne : Lutte contre les infections grâce à ses sels de soude et sa potasse, tout en alcalinisant le sang.

- **Traitement homéopathique**

L'oignon est utilisé contre les inflammations des yeux et des voies respiratoires supérieures ;

- **Action diurétique** : grâce à la présence des fructosanes (glucides particuliers) dans le bulbe, l'oignon a démontré son efficacité sur le système urinaire et sur la prostate : meilleur transit, limitation des infections ;

¹Source : www.onionsgates.com MAI 2005

- **La suppression des hydropisies** : accumulation anormale de sérosité dans le corps, généralement dans l'abdomen
- Limitation des infiltrations de liquide séreux dans les organes, ce qui risque de provoquer des œdèmes.

3.2. Les adaptations de la culture

3.2.1. Les exigences de la culture

a- type de sol :

L'oignon demande un sol argilo sableux ou alluvionnaire, humifère et non acide (pH optimal de 6,5).

b- Besoin en altitude :

L'oignon se cultive dans toute l'île, de 0 à 1 500 m d'altitude, mais la zone productrice de la cuvette est une exception car elle est environ située entre 500 à 1600 m d'altitude.

c- Besoin en climat :

C'est une plante résistante à l'humidité, mais à l'état de plantule, il tolère mal les fortes pluies. A partir du stade de formation des bulbes, le climat sec lui est favorable (lutte contre les maladies, accélération de la maturité, facilitation de la récolte et du stockage).

d- Besoin en lumière :

Pour favoriser le phénomène de photosynthèse, l'oignon a besoin de lumière sur l'ensemble de la plante, et c'est pour cela qu'on le cultive sur une surface exposée à la lumière du soleil. Une longueur de jour minimum est requise pour la formation des bulbes: ce seuil diffère suivant les variétés : de 12 à 13 heures dans la zone intertropicale et de 15 à 16 heures dans la zone tempérée.

e- Besoin en chaleur :

Les températures élevées supérieures à 18°C déclenchent le renflement des bulbes. Le renflement est plus ou moins précoce et plus ou moins développé selon les températures.

Par contre, les températures fraîches favorisent la sortie de dormance des bulbes, la croissance végétative et l'émission des hampes florales. L'optimum de température se situe entre 15 - 26°C.

f- Besoin en eau :

La culture d'oignon a besoin d'eau, c'est pour cela que dans la zone de production d'Anjouan, elle se fait sur des plates bandes pour mieux gérer l'arrosage des plants.

3.3. La réalité régionale

- Il y a quatre types de sol à Anjouan

- Sol sableux ;
- Sol argileux ;
- Sol sablo-pouzzolaneux
- Et sol sablo argileux

D'une manière générale les types de sol existant dans les régions sont favorables à la culture d'oignon.

-La majorité des régions dans l'île sont situées à basse altitude, sauf les régions de Nyoumakélé situées en hauteur et la cuvette qui se situent en haute altitude.

-Dans certaines zones comme Cuvette, Koni et Nyoumakéké de haut, le climat dominant c'est le climat humide, mais dans les autres zones par contre le climat est sec.

-Les régions dans l'île sont bien aérées, sauf la région de la cuvette qui est encerclée par des chaînes de montagnes. C'est la raison pour la quelle d'ailleurs on qualifie cette région de « Cuvette ».

-L'eau est abondante dans presque toute l'île. Depuis 2002 à 2005, la surface irriguée est de 67,2 ha.

DEUXIEME PARTIE :

ANALYSE DE LA PRODUCTION ET SES PERSPECTIVES D'AMELIORATION

La deuxième partie de cette étude est consacrée à l'analyse de la production, ensuite à l'analyse des problèmes de la filière oignon et enfin les perspectives d'amélioration de la filière. Dans cette analyse, nous allons parler de la sphère approvisionnement, la production et la sphère distribution. En plus, nous étudierons l'importance et la place de l'oignon dans le pays, nous analyserons les problèmes de la filière ainsi d'autres problèmes. Enfin, nous procédons à l'étude du développement de la production, de l'amélioration des infrastructures de base, de la professionnalisation de la filière et des appuis directs aux filières en matière de financement

CHAPITRE I : ANALYSE DE LA PRODUCTION

Le présent chapitre est consacré à l'étude de la sphère approvisionnement, de la sphère production ainsi que de la sphère distribution et vente

Section I : Etude de la sphère approvisionnement

1.1. Descriptions des intrants

On entend par intrant tout ce qui entre dans le domaine de l'agriculture. C'est aussi un élément qui entre en jeu dans la production d'un bien.

On distingue différentes sortes d'intrants

1.1.1. Les semences

Le mot semence se définit comme un organe ou une partie d'un organe végétal qui se sème (Semence d'oignon, semence de pomme de terre, « petits » semence : carotte, Chou, Poivron, Betterave, et Tomate).

1.1.2. Les engrais

Les engrais sont constitués par toute matière qui augmente la fertilité du sol en constituant un aliment supplémentaire pour les plantes. On utilise plusieurs types d'engrais chimiques de nature et de composante différentes en pourcentage :

Exemple :

- NPK 15 15 15 : c'est-à-dire que le NPK est composé de 15% d'azote, 15% de phosphore et 15% de potasse.
- NPK 10 20 20
- Sulfate de Potassium
- Sulfate d'Ammoniac (Substance Azotée)

1.1.3. Produits phytosanitaires :

Ce sont des produits qui concernent la préservation de la santé des végétaux ; ils sont composés de :

- Insecticide : pour tuer les insectes ;
- Fongicide : pour limiter les effets néfastes des nuages

Exemples : Ridomil MZ45, Macrobe (Dithane) ;

- Mollucide : qui tue les limaces (escargots)

1.2. L'approvisionnement en intrants.

1.2.1. Notion d'approvisionnement¹

On désigne par approvisionnement l'ensemble des opérations qui permettent à l'entreprise de disposer de biens et services nécessaires à son activité, et qu'elle doit se procurer de l'extérieur.

L'approvisionnement consiste à gérer les flux des biens et services dont l'entreprise a besoin pour assurer la continuité de son fonctionnement, la satisfaction de ses clients et la rentabilité de ses opérations.

Les activités qui relèvent de la fonction d'approvisionnement sont réparties, théoriquement dans les grandes entreprises en trois services principaux :

- Service des approvisionnements chargé de l'élaboration des règles d'approvisionnement et de la gestion des stocks ; son activité concerne le court terme.
- Le service des achats dont le rôle est de choisir les fournisseurs, de conclure les contrats et de contrôler leurs exécutions.
- Les magasins dans lesquels sont manutentionnés, contrôlés et entreposés les articles en stock.

1.2.2. Mode d'approvisionnement de l'Association

Rappelons que le SNAC est représenté dans chaque île par une sous association. Ainsi, chaque sous association, dans chaque île, élabore sa fiche de commande selon ses besoins en intrants, et l'adresse à la C.A.P.A.C (Centrale d'Achat des Professionnels Agricoles aux Comores). A charge pour elle, par la suite, d'importer les produits. Il faut aussi noter que la C.A.P.A.C n'a pas de fournisseur bien déterminé auprès duquel il doit s'approvisionner ; elle change de fournisseur selon ses besoins en intrants. Une fois que la CAPAC a reçu le produit en provenance de l'extérieur, il se charge de la distribution inter île. A titre d'exemple, voici une facture de commande de la campagne 2007. (Prévision des intrants agricoles).

Cette facture a été élaborée par l'association *BAHATI YA WALIMIZI*, elle est adressée à la C.A.P.A.C.

Exemple N°1

¹ Mr Gatien Horace, cours d'organisation des entreprises à l'Université d'Antsirananana 2003.

CENTRALE D'ACHAT ANJOUAN

SNAC- *Bahati-Ya Walimizi*

Facture Commande de la Campagne 2007

Prévision des Intrants Agricoles

a- Prévisions des Engrais

Nomenclature	Quantités
NPK 15-15-15	16 tonnes
NPK 10-20-20	04 tonnes
Ammoniaque	12 tonnes
Potasse	02 tonnes
Total	34 tonnes

b- Prévision sur les Pesticides

Nature	Quantités
Décis	10litres
Dursban	150kg
Dithane	100kg
Anti-limace	200kg
Total	460kg

c- Prévision sur les semences

Désignation	Quantité
Oignon (noflaye)	80kg
Violet de galmi	03kg
Rouge de Tana	03kg
Texas grano	01kg
Chou marché	05kg
Carotte Amazonia	06kg
Carotte Nantaise	01kg
Tomate Floradade Gautier	05kg
Laitue Batavia	02kg
Laitue Mandreline	03kg
Chou de chine (petsai)	02kg
Aubergine	01kg
Poivron	1/2kg
Haricot (naine)	10kg
Poireau	1/2kg
Total	123kg

Après la livraison, deux opérations comptables sont à effectuer distinctement, d'un côté par la C.A.P.A.C (facture à établir) et de l'autre par l'association (facture à recevoir). C'est à partir de là que l'association règle sa facture et arrive à déterminer le prix de revient et le prix unitaire des intrants.

1.2.3. La commande

Pour l'élaboration de la commande, l'association fait d'abord une étude prévisionnelle en prenant comme base de commande celle de l'année N-1 ; cela lui permet d'éviter une rupture de stock ou un manque de produits. Une chose est paradoxale, c'est que l'Association ne fixe pas une période déterminée pour l'adhésion, alors parfois, le nombre d'adhérents augmente sans cesse. A cause de cela, les besoins de l'association sont toujours en dépassement par rapport à la commande prévisionnelle, faute de moyens financiers. Face à cette situation, l'Association n'arrive pas à maîtriser le problème de rupture de stock. D'ailleurs, la rupture de stock est fréquente, surtout en produits phytosanitaires.

1.3. Modèle de distribution des intrants

On distingue deux sortes de producteurs dans cette association :

- les producteurs membres, et
- Les producteurs particuliers

Le système de vente suivant est utilisé, suivant le type de producteur :

Ceux qui sont à la fois producteurs et membres de l'association, bénéficient d'une réduction du prix d'achat, ce qui n'est pas le cas pour les particuliers .Ce système a été mis en place pour inciter les producteurs particuliers à venir adhérer à l'association.

Dans ces conditions, seuls les producteurs membres de l'association arrivent à acheter une quantité très importante d'intrants. Ainsi, cette mesure visant à inciter les paysans à être membres de l'association pénalise, malheureusement, une grande partie des producteurs : les non adhérents.

Section II : Etude de la sphère production

2.1. Techniques culturales¹ :

a) Semis :

¹ Source : Projet PNUD/ FAO MAG/ 003 Toamasina, techniques de production de quelques espèces potagères à développer sur la côte Est de Madagascar, p 41

La réussite de la pépinière nécessite un sol léger, un compost bien décomposé, voire de sable en sol lourd. La plantation doit être en lignes espacées de 10 à 15 cm, à environ un cm d'écartement sur la ligne et à un cm de profondeur. Quantité de semences nécessaires : 50 grammes pour un are, soit environ 10 m de pépinière.

On veillera à placer l'ombrière à une hauteur suffisante, l'oignon étant sensible au « filage » qui donnera des plants inaptes au repiquage. Maintenir le sol humide jusqu'à la levée des jeunes plants, afin d'éviter la fonte des semis ou autres maladies (sensibilité assez forte).

La levée aura lieu 10 à 15 jours après le semis.

Durée du séjour en pépinière : 40 à 50 jours dans de bonnes conditions.

b) Repiquage :

On choisira des plants bien droits, vigoureux, sains, ayant au minimum 2 mm de diamètre au collet, soit 10 à 15 cm de hauteur. Habillage : on coupe le tiers supérieur des feuilles et la moitié inférieure du chevelu racinaire.

Densité de plantation : 30 à 40 plants par mètre carré, ou soit un écartement de 0,20m x 0,15m.

On tasse, arrose et installe un ombrage provisoire.

c).Entretiens :

Binages et sarclages réguliers ; le feuillage particulier de l'oignon, couvrant mal le sol ; en fait, l'oignon fait partie des légumes les plus sensibles à l'envahissement des mauvaises herbes. Des arrosages réguliers en période sèche avec arrêt total de trois à quatre semaines avant la récolte sont obligatoires pour avoir un bon rendement.

Il faut écarter la terre autour de la base des feuilles (il ne s'agit pas ici du collet) afin de dégager le sommet du bulbe, environ un mois avant la récolte.

En fin de cycle, on couche les feuilles à plat sur le sol pour augmenter le grossissement du bulbe et hâter la maturation.

d) Fertilisation :

Il vaut mieux réserver la fumure organique disponible à d'autres cultures du potager auxquelles pourra succéder l'oignon lors d'un prochain cycle. Fumure minérale de ternaire à la plantation, éventuellement complète riche en azote mais surtout en potasse apportée en couverture.

2.1.1. Répartition des intrants

Dans cette partie, nous allons essayer de voir comment l'association « *BAHATI YA WALIMI* » s'organise pour répartir ses intrants.

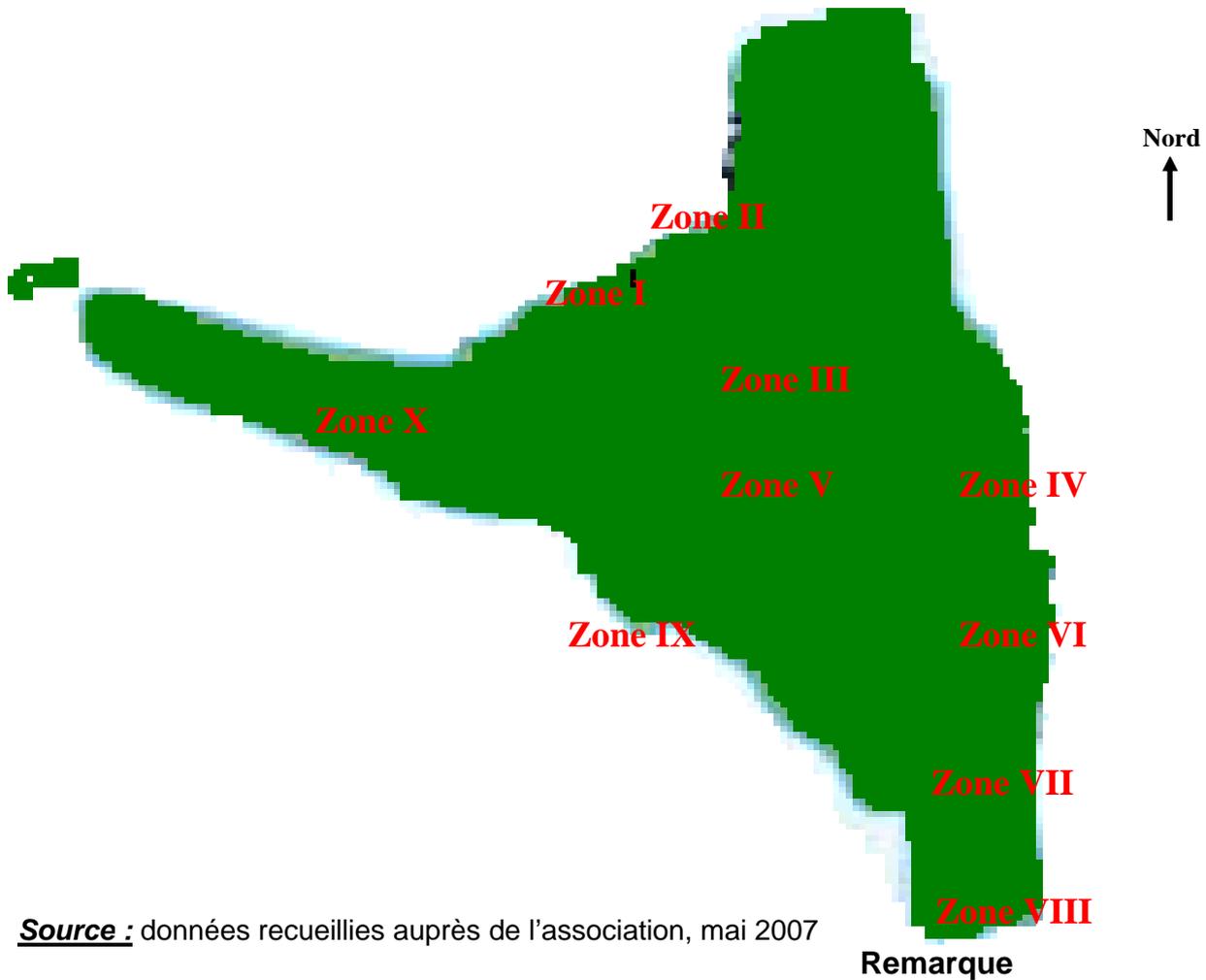
Avant tout, l'association *BAHATI* a des adhérents presque dans l'île toute entière. L'île d'Anjouan est répartie en dix zones de production pour faciliter la distribution des intrants et faciliter le système de suivi et évaluation. Le tableau ci-dessous nous montre la subdivision de l'île.

Tableau N°IV : La Répartition des zones :

Région	Zone	Villages
Mutsamudu	I	Mutsamudu-Mirontsy-Bandrani
Ouani	II	Ouani-Bazimini-Jimlimé
Cuvette	III	Tsembéhou-Chandra-Drindri
Bambao	IV	BambaoMtsanga-Mromagi-Ongoni-Hajoho
Koni	V	Hachipendra-Koni-Ngani, KoniDjodjo-Gégé
Domoni	VI	Domoni-Limbi-Salamani-Ouzine
Nyoumakele de Haut	VII	Mremani-Hada-Ongojou-Bandraakouni
Nyoumakele de Bas	VIII	Sadapoini-Gnamboimro-Chaeni
Pomoni	IX	Pomoni-Lingoni-
Sima	X	Sima-Boungueni-Bimbini

Source : données recueillies auprès de l'association, mai 2007

Figure n°2 : La répartition des zones (Anjouan)



Source : données recueillies auprès de l'association, mai 2007

Parmi ces dix zones, on distingue trois sortes de zones :

- Zone de haut (zone froide)
- Zone de bas (zone chaude)
- Zones intermédiaires

- **Zones intermédiaires** : ce sont les zones qui se situent un peu plus loin de la mer, et qui se trouvent un peu en altitude comprise entre 50 à 80⁰c
- **Zones de Bas** : ce sont les zones qui se situent au niveau de la mer avec une altitude de 0⁰c
- **Zones de Haut** : ce sont les zones qui se situent aux plateaux et qui ont un niveau d'altitude compris entre 1000 à 1500⁰c

Nous remarquons aussi que parmi ces zones à Anjouan, il y a des zones distinctes qui pratiquent la même période de semis. Cela est dû aux micro-climats existants dans chaque région.

Nous avons constaté également que presque tous les semis sont pratiqués à la même période dans la majorité des régions, à l'exception de la région de Pomoni. Pour les autres régions, les mois d'avril et mai c'est la fin du *KASKASI* c'est à dire que les fortes pluies ont pratiquement cessés.

Mais dans la région de Pomoni, les pluies sont abondantes pendant la période de *KUSSI*. C'est la raison pour laquelle, dans cette région, le semis est effectué au mois de juin, période durant laquelle, les fortes pluies commencent à diminuer.

2.1.2. Répartition de la culture d'oignon

La quantité d'intrants distribuée varie d'une zone à l'autre, c'est-à-dire en fonction du nombre d'adhérents de chaque zone. Pour la filière oignon, l'association *BAHATI* commande plusieurs variétés à savoir:

- Taxas Grano
- Rouge de Tana
- Violet de Galmi
- Red Créole
- Noflaye
- Véronique

En effet, pour des « raisons climatiques » et édaphiques (sol), on ne cultive pas la même variété partout (à l'exception du Noflaye qui pousse partout dans l'île). Les espèces varient suivant les zones, d'où cette nécessité, de la part de l'association, d'avoir à sa disposition différentes variétés.

A titre d'exemple, le Red Créole ne pousse que dans deux zones : *Boungueni* (H) et *Mrémani* (H) ; la période de culture varie suivant l'espèce mais aussi suivant la zone de culture. Les variétés ont pu être identifiées grâce à des études correspondant à chaque zone. Cela a permis aux techniciens de répartir les variétés.

Tableau NV : La répartition des variétés

Région	Zone	Bas/Haut	Variétés
Mutsamudu	1	B	Violet de Galmi
Ouani	2	B	Rouge de Tana
Hachipendra	5	I	Noflaye
Domoni	6	B	Véronique
Mrémani	7	H	Red Créole
Hada	7	H	Véronique
Ongani	4	I	Violet de Galmi
Hajoho	4	B	Rouge de Tana
			Noflaye
			Véronique
Mromagi	4	B	Rouge de Tana
Tsembéhou	3	H	Noflaye
			Véronique
Boungueni	10	H	Red Créole Véronique
Pomoni	9	B	Violet de Galmi
Lingoni	9	I	Rouge de Tana
			Noflaye
			Véronique

Source : données recueillies auprès de l'association, mai 2007

I=Intermédiaire, B=Bas, et H=Haut

Notons que de toutes les variétés, *Noflaye* est de loin la plus appréciée par les producteurs car il est plus productif. Quant à *Véronique*, elle est rentable, mais son cycle est plus long (cinq mois). De 2002 à 2004, la variété *Rouge de Tana* avait pris une ampleur à Anjouan, mais actuellement, ses semences sont rares. C'est ainsi qu'on a introduit en 2006 *Violet de Galmi*, afin de pallier cette carence. Notons qu'en 2005, *Noflaye* représentait 95% de la production de l'île. La répartition des variétés a permis aux techniciens agricoles d'établir le calendrier ci-dessous.

2.1.3. Calendrier culturel de l'oignon

Régions	Villes	Zones	Début semis
Mutsamudu	Hombo-Dindrihari	Intermédiaire	Début Avril
	Mirontsy	Bas	
Ouani	Ouani	Bas	Début Avril
	Barakani-Gnatranga	Bas	-----/ /-----
	Bazimini	Intermédiaire	-----/ /-----
	Jimlimé	Intermédiaire	Début Mai
Cuvette	Tsembéhou	Haut	Fin Avril
	Chandra	Haut	-----/ /----
Bambao	Mromagi	Bas	Début Mai
	Bambao-Mtsanga	Bas	-----/ /-----
	Ongoni	Bas	Fin Avril
	Hajoho	Bas	-----/ /----

Koni	Koni	Intermédiaire	Début Avril
	Hachipendra	Bas	-----/-----
	Gégé	Intermédiaire	-----/-----
Domoni	Domoni	Bas	Début Avril
	Limbi	Intermédiaire	-----/-----
	Ouzine	Intermédiaire	-----/-----
Nyoumakele de Bas	Sadapoine	Bas	Début Avril
	Gnaboimro	Bas	-----/-----
Nyoumakele de Haut	Hada	Haut	Début Avril
	Mrémani	Haut	-----/-----
Pomoni	Pomoni	Bas	Début Juin
	Lingoni	Intermédiaire	-----/-----
Sima	Sima	Bas	Fin Avril
	Boungueni	Haut	Fin Mai
	Bimbini	Bas	Fin Avril

Source : données recueillies auprès de l'association, mai 2007

Figure N°3: Calendrier culturel de l'oignon

Mois	juil	août	sep	oct.	nov.	dec	jan	fev	mar	avr	mai	juin	
Oignon										■	■		
										■	■	■	
											■	■	■
		■	■	■								■	■

Légendes :

■	préparations du sol	■	entretien
■	Semis	■	récolte
■	Repiquage/Plantation		

Source : www.maep.gov.mg juin 2006

D'après le tableau ci-dessus nous remarquons que la période de semis varie d'une région à une autre.

Ce calendrier est praticable presque, dans toute l'île d'Anjouan car la culture d'oignon n'a pas besoin de fortes pluies. Mais dans ce calendrier, le cas de la région du Cuvette est particulier. Elle utilise la même période de semis que les autres régions, mais pendant cette période (Avril et Mai) elle bénéficie des fortes pluies provenant de la région de Pomoni. Normalement, la région de Cuvette doit pratiquer l'ison semis pendant le mois de mars pour échapper aux pluies de Pomoni.

2.2. Variétés maîtrisées et leurs caractéristiques

Tableau N°VI : Les variétés et cycle

Variétés	Cycle (mois)	Taille (cm)	Couleur
Rouge de Tana	4	15-20	Rouge
Rouge	6	25-30	Rouge clair
Texas Grano	4	15-20	Jaune
Noflaye	4	30-40	Marron
Violet de Galmi	4	15-20	Rouge clair
Véronique	5	15-20	Rouge

Source : données recueillies auprès de l'association, mars 2006

D'après le tableau ci-dessus, on constate que :

-La période de plantation est la même car la culture se fait après les grandes pluies à Anjouan (du mois de décembre au mois de mars)

-La réussite des variétés dépend de la zone de culture. Ce qui fait que *Rouge de Tana*, *Noflaye*, *Véronique* et *Violet de Galmi* résistent mieux en zone de Bas. *Red Créole* et *Véronique* résistent dans les zones de Haut.

2.3. Maladies et Ennemis :

Comme toutes autres plantes, l'oignon n'est pas épargné par les maladies qui peuvent ravager les plantations.

Toutefois, le niveau de risque est encore faible dans notre île, si on la compare avec les autres pays producteurs.

Voici tout de même quelques maladies qu'on peut retrouver dans nos champs.

2.3.1. Le Mildiou (PERONOSPORA DESTRUCTOR)

Le Mildiou est une maladie fongique favorisée par l'humidité excessive (arrosage, aération des serres), elle se propage en foyer circulaire et est reconnaissable par ses tâches foliaires grises violacées des feuilles, suivies d'un flétrissement général. Son nom est une francisation de l'anglais *mildew* (1874).

En cas de contamination, détruire les débris de culture et éliminer les plants atteints, puis procéder à des traitements fongicides à base d'oxyde de cuivre type *bouillie bordelaise*, ou en employant des fongicides de synthèse.

Par mesure de prévention, pratiquer des rotations de façon à éviter que la même culture se succède trop rapidement sur une parcelle et choisir également des Variétés d'oignons résistantes.

Figure N°4 Mildiou



Source: www.oniosgates.com 2006

2.3.2. Thrips Tabaci :

C'est la maladie la plus fréquente pour la culture d'oignon. Elle résulte de l'attaque de petits insectes minces jaunes, fuselés aux extrémités, mesurant environ 2mm lorsqu'ils sont adultes. Cette attaque se fait au niveau des aisselles des feuilles, laissant des lésions tachetées blanc argentées et provoquant ainsi des nécroses développant des maladies fongiques ou une pourriture bactérienne. Les thrips utilisent la partie rugueuse de leur bouche pour gratter la surface des feuilles et sucer le jus. Le risque est plus grand en période chaude et sèche.

Seul un examen attentif des plantes permet de détecter les thrips de façon précoce et d'éviter la perte de rendement. D'ailleurs, cette maladie est bien maîtrisée par les techniciens agricoles.

Figure N°5: Thrips tabaci



Source: www.oniosgates.com 2006

semis :

2.3.3. Fonte de

La fonte de semis est une maladie qui se développe sur la pépinière, elle laisse les feuilles pousser, mais pourrit la racine. Cette maladie n'apparaît en général pas avec les semences certifiées. Elle se développe en particulier dans les endroits déprimés plus humides.

2.4. Autres maladies

L'Anthracnose, alternariose, bactériose, botrytis sont des maladies qui frappent les feuilles d'oignon.

-Phoma terrestris, une pourriture blanche est aussi une maladie qui touche les bulbes et les racines d'oignon.

2.4.1. Protection de la culture :

2.4.1.1. Utilisation de fongicide

Il s'agit d'un produit phytosanitaire conçu pour tuer ou limiter le développement des champignons parasites des végétaux.

Plusieurs modes d'actions existent selon qu'ils bloquent ou affectent l'organisme des germes pathogènes (fongicides agissant sur plusieurs paramètres à la fois, qui agissent sur la respiration mitochondriale, qui inhibent la synthèse des stéroïdes ou des acides aminés, qui perturbent la division cellulaire etc ...)

Exemples : Contre le Mildiou, utiliser du PENNCOZEBE, fongicide à base de mancozèbe 80% WP (Produit de CEREXAGRI, France) une fois au stade de deux (02) feuilles et tous les 7 à 10 jours au stade de six (06) feuilles à raison de 2,5 kg/ha ou du CUPROFIX (fongicide à base de cuivre métal 12% + mancozèbe 30%) à raison de 5 kg/ha.

Utiliser du PELTAR FLO en cas de traitement curatif (fongicide systémique à base de méthylthiophanate 150 g/l + manèbe 300g/l).

2.4.1.2. Utilisation d'Insecticide :

Il s'agit d'une substance active ou d'une préparation ayant la propriété de tuer les insectes à leur stade d'œuf, de larve ou à leur stade d'adulte. Les modes d'action des insecticides peuvent concerner la perturbation du système nerveux, de la respiration cellulaire, de la mise en place de cuticule, ou de la perturbation de la mue.

Exemples : Contre les Thrips : un traitement préventif avec SALUT (insecticide systémique à base de chlorpyrifos-éthyl 278 g/l) + diméthoate 222 g/l (Produit de

BASF, Germany) ; un traitement curatif avec AKITO 5 EC (insecticide de contact à base de bêta-cyperméthrine 50 g/l (produit CEREXAGRI ; France) ou DELTAGRI.

Figure N°6: Traitement par Insecticide



Source : www.onionsgates.com 2006

2.5. Production

2.5.1. La récolte des oignons

Il y'a deux sortes de récoltes:

- La récolte des oignons Verts ;

La récolte des oignons verts est très remarquable à partir du mois d'août. Durant cette période, les oignons verts sont beaucoup consommés dans les villes (Ouani et Mutsamudu) à cause de la pénurie d'oignons en bulbes secs.

- Récolte des oignons en bulbes secs:

La récolte des oignons en bulbes secs s'effectue à partir du mois de septembre.

2.5.2. Collecte des oignons :

Avant la récolte, une réunion du conseil d'administration a toujours lieu. Cette réunion définit les grandes orientations qui sont les suivantes :

- La préparation d'un calendrier des récoltes en fonction des zones ;
- La fixation d'un calendrier pour l'envoi de ces oignons aux magasins ;
- La fixation des modalités de gestion de ces magasins ;
- La responsabilisation de certains membres de l'association, la collecte des oignons dans les zones secondaires (magasins annexes).

- La fixation du prix d'achat d'un kg d'oignon au sein des producteurs et la fixation du prix de vente pour l'association.

- Discussion sur les modalités de paiement par l'association ;

- Tirage avant la pesée, la marge de perte due au stockage ;

Après la phase de préparation de la récolte, le magasinier et les techniciens agricoles sont les responsables de cette collecte.

De ce fait, la collecte se fait par rendez-vous, en concertation avec les chefs des zones, en suivant le calendrier cultural. Ce processus est appliqué pour éviter les éventuelles récoltes précoces du produit. En effet, la qualité du produit compte beaucoup : il faut donc s'assurer que l'oignon présente les caractéristiques conformes aux prescriptions du cahier de charge et à la norme établie. La fonction de contrôle de qualité est désignée sous l'appellation « assurance qualité ».

« Le respect de la qualité du produit devient de plus en plus impératif pour des raisons techniques et commerciales »¹

-Sur le plan technique :

L'importance d'un défaut peut entraîner des conséquences graves sur la fonction remplie par le produit.

-Sur le plan commercial :

La qualité insuffisante d'un produit peut entraîner, pour l'association, un risque commercial considérable qui peut ruiner des années d'efforts. L'oignon est un produit à caractère saisonnier et périssable, d'où l'exigence de la qualité.

2.5.3. Achat d'oignon

L'association *Bahati Ya Walimizi* achète l'oignon auprès des producteurs en priorisant d'abord les producteurs membres. Pour cela, elle utilise les modes de règlements suivants :

Si la quantité à acheter est importante, l'achat se fait à crédit, sinon on leur donne d'abord des avances, parce que l'association n'a pas les moyens financiers nécessaires pour y faire face. Cette dette contractée auprès des producteurs n'est pas souvent remboursée : elle sert, après entente, de frais pour l'achat de semence de l'année suivante, sachant que les producteurs achètent chaque année leur semence auprès de l'association.

¹ Monsieur Ratovoson Seth cours : système agro-industriel II 4^{ème} 2006-2007

2.5.4. Conservation d'oignon

Trois méthodes de conservation sont pratiquées :

- Conservation par étalage sur le sol
- Conservation par suspension sur tuyaux en cuivre
- Conservation par étalage sur clayettes.

Dès l'année 2004, ces trois méthodes de conservation ont été testées. On a remarqué que la conservation par étalage sur clayette est la meilleure, étant donné qu'elle permet de stocker une quantité importante d'oignons ; pour une clayette qui occupe 25 m² de surface, on stock entre 500 et 700 kg d'oignon (une clayette est constituée de cinq étagères). Avec les autres méthodes de conservation (sur sol et par barre) et à surface égale, on ne peut pas stocker la même quantité d'oignon. On stock entre 300 à 400 kg

2.5.5. Stockage

L'association *Bahati Ya Walimizi* possède cinq magasins au total :

Deux magasins à *Mtsangabouni* (siège), trois à la station agronomique de *Bambao M'tsanga*. A l'intérieur de ces magasins, on comptabilise : 70 clayettes d'une capacité de 500 à 700 kg d'oignon chacune.

2.5.6. La commercialisation

A l'heure actuelle, la production d'oignons à Anjouan est encore faible. Elle arrive à peine à satisfaire les besoins du marché local, et on est loin de penser à une exportation du produit, même vers les plus proches de la région (les pays de la C.O.¹). Cependant, malgré la faiblesse de la production dans l'île, on assiste à une mévente du produit pendant la période de récolte. Durant cette période, le kilogramme d'oignon s'achète à 350 KMF, alors qu'il peut coûter jusqu'à 1500 KMF en cas de pénurie. Pendant la période de récolte, les producteurs sont contraints de vendre leur produit à vil prix pour éviter une éventuelle pourriture. L'association cherche à sortir les producteurs (les adhérents à l'association) de cette mauvaise situation en leur achetant l'oignon, afin de le stocker dans ses magasins. Cependant, l'association est confrontée à d'autres problèmes : son incapacité à stocker le produit (sa capacité de stockage est de 50 tonnes, alors que la production annuelle est d'environ 350 tonnes) et ses maigres ressources financières. Elle n'arrive donc à

¹ Commission de l'Océan Indien.

acheter auprès des producteurs qu'une infime partie de leur production (sur les 350 tonnes d'oignons produits en 2006, elle n'a pu acheter que 50 tonnes).

2.6. Le produit

Anjouan, est la première île productrice d'oignon dans l'Archipel. Elle produit durant une seule période à savoir la période de la saison sèche, mais cultive l'oignon sur des terrasses suivant les conditions exigées. Depuis l'année 2001, Anjouan est parmi les îles productrices d'oignon de très bonne qualité.

Les produits peuvent se vendre sur le marché local et sur le marché extérieur, surtout dans les îles voisines. Elle produit de 350 à 400 tonnes par an. Cette île obtient actuellement un rendement de 12 à 14,2 tonnes/ha.

2.6.1. L'évolution de la production d'oignon (2001-2007)

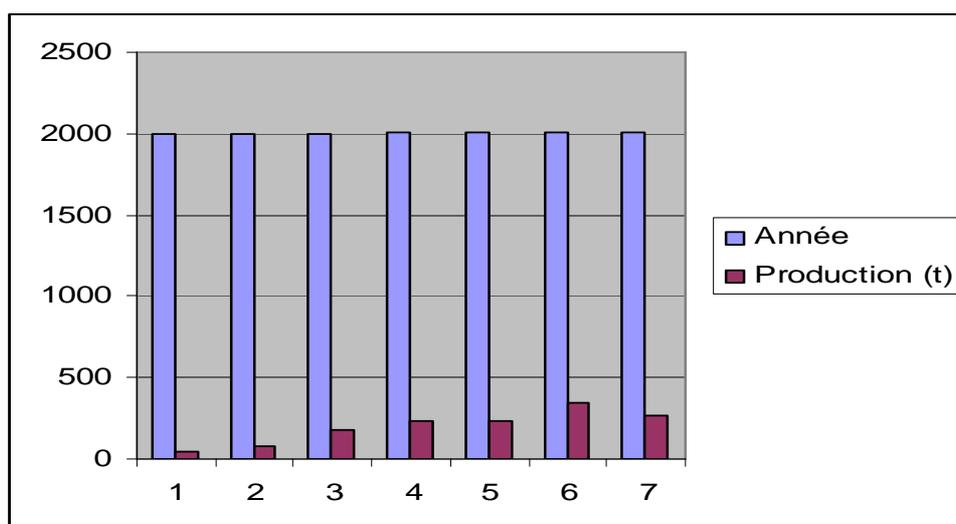
Avant, 2002, la production était faible. Mais depuis 2002, la production n'a cessé d'augmenter. Cette performance est due à l'augmentation du nombre de producteurs, à l'amélioration des techniques agricoles, ainsi qu'à l'augmentation de la quantité de semence semée. Nous montrons ci-dessous un tableau qui témoigne de l'évolution de la production d'oignon à Anjouan.

Tableau N° VII : L'évolution de la production d'oignon (2001-2007)

Année	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Production tonnes	40	80	180	232	237	350	268,7

Source : données recueillies auprès de l'association, mai 2007

Graphe N°I : Evolution de la production d'oignon dans l'île d'Anjouan



D'après le graphe n°1 et le tableau n°VII ci-dessus , l'évolution de la production dans l'île d'Anjouan augmente toujours grâce à la performance qui est due à l'augmentation du nombre de producteurs, à l'amélioration des techniques agricoles ainsi qu'à l'augmentation de la quantité de semence semée. (Voir annexe I). Mais on remarque aussi en 2007 une chute de la production de 81,3 tonnes par rapport à 2006. Cette diminution a été causée par la variété obtenue en 2007.

2.6.2. Le prix

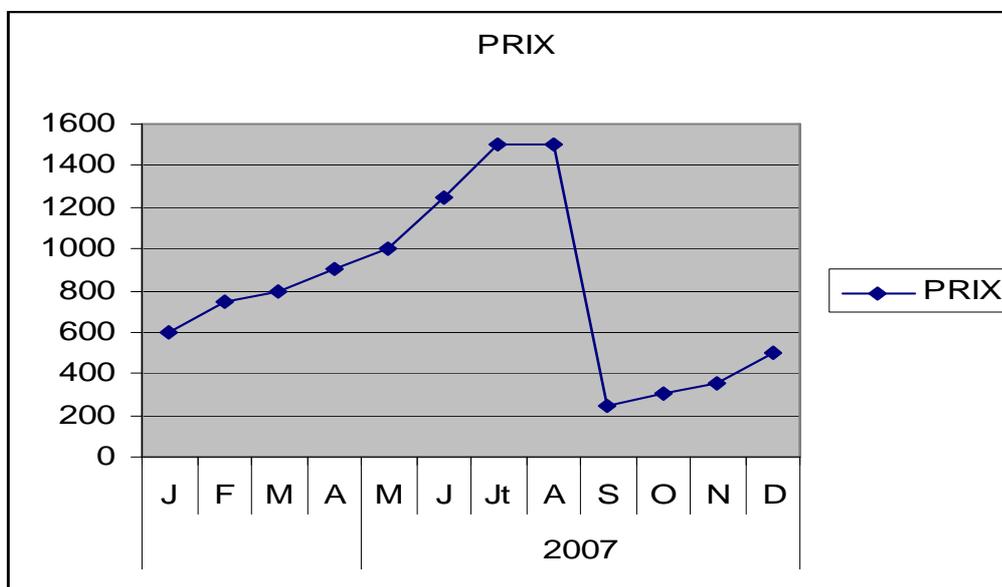
Le prix de l'oignon dans l'île d'Anjouan varie en fonction de la quantité et de la demande en période de haute saison et en base saison au cours de l'année considérée.

Tableau N°VIII : Evolution du prix de l'oignon sur le marché local durant la campagne 2007

année	2007											
Mois	J	F	M	A	M	J	Jt	A	S	O	N	D
PRIX	600	750	800	900	1000	1250	1500	1500	250	300	350	500

Source : recherche personnelle, juin 2007

Graphe N°I: Evolution du prix d'oignon sur le marché local dans la campagne 2007



D'après le graphe n°I et le tableau n°VIII, on constate qu'il y a variation de prix sur le marché local durant la même année :

Decembre-Fevrier, le prix augmente de plus en plus. Cette augmentation est due au fait que les producteurs ont déjà écoulé leur part. C'est au cours de cette période que les collecteurs (SNAC) profitent pour vendre leur produit.

Septembre-Novembre, le prix reste faible ; c'est la période de récolte d'oignon. Les producteurs n'hésitent pas à liquider leur produit à fin de satisfaire leurs besoins pécuniaires.

Mars-Mai ; c'est la période du semis, l'oignon produit commence à épuiser, ce qui veut dire que le produit est rare ; cela entraîne une augmentation du prix.

Et enfin, Juin-Aout, le prix est très élevé à cause des grands mariages ; ces festivités favorisent la consommation des oignons verts.

2.6.3. Evolution de la productivité en en fonction du nombre de producteur

Tableau N°IX : Evaluation de la productivité

Régions de culture	Nombre de producteurs	Quantité achetée (g)	Quantité semée (g)	Quantité récoltée (kg)	Quantité estimée (kg)	Productivité moyenne
Mutsamudu	8	1350	1350	4979	5210	622
Mirontsy						
Ouani-	29	4750	4750	15367	16600	530
Barakani						
Bazimini	16	3500	3500	8692	10070	543
Tsembehou	16	2600	2600	7741	8298	484
Chandra						
Bambao-	82	26450	26450	67216	73800	819
Ongoni						
Hajoho						
Mromagi	130	76550	76550	132560	145492	1020
Hachipenda	21	4100	4100	10265	11440	489
Gégé						
Domoni	4	1400	1400	2340	2690	585
Noumakéle	7	1300	1300	3895	4255	556
de Haut						
Nyoumakéle	1	400	400	870	885	870
de Bas d						
Pomoni-	21	5750	5750	14020	14906	667
Lingoni						
Sima-	2	400	400	758	814	379
Bongueni						
Total	337	128550	128550	268730	294460	

Source : données recueillies auprès de l'Association, mai 2007

Remarque :

- * Les quantités d'intrants achetées sont égales aux quantités semées.
 - * Les surfaces des pépinières sont moyennement inférieures aux surfaces de repiquage.
 - * Les quantités récoltées ne sont pas éloignées des quantités estimées.
 - * La productivité moyenne de la région Mromagi reste la plus élevée, soit une moyenne de 1020 kg par producteur.
 - * Puis vient la productivité de la région de Nyoumakélé de Bas qui s'élève à 870 kg par producteur.
 - * Enfin, vient la productivité de la région de Sima qui est la plus faible avec seulement 379 kg par producteur.
- Pour avoir beaucoup plus d'informations sur ce tableau n°X ci-dessus, voir annexes (II, III et IV).

2.6.4. Le Revenu monétaire

2.6.4.1. Revenu monétaire de la production d'oignon

Cette étude concerne le revenu monétaire des paysans se rapportant à la filière oignon. Mais avant de le déterminer, il faut connaître son coût d'exploitation pour une surface de 100 m², ainsi que le bénéfice obtenu.

Coûts d'exploitation sur une surface de 100 m²

L'établissement de coûts d'exploitation au niveau du paysan / Producteur est un exercice rendu difficile parce qu'il y a des dépenses qui sont à la charge de l'exploitant.

Pour établir le tableau de calcul ci-après, nous avons pris en compte les chiffres moyens issus des enquêtes auprès des 40 planteurs d'oignon dans l'île.

Tableau N°X : Répartition des dépenses pour la culture d'oignon sur une surface de 100 m²

Avant d'établir la répartition des dépenses, il faut d'abord bien mentionné que 100 m² correspond à 10 plates bandes ou 10 planches de 10 m x 1 m.

Semence 50g	—————→		2625 Kmf
Produits chimiques :			
800g de NPK	—————→	180 Kmf	
100g de N	—————→	30 Kmf	
50g de K	—————→	15 Kmf	
2 Seaux d'engrais organiques	—————→	<u>100 Kmf</u>	
10 planches de 10m ²	—————→	325 x 10	→ 3250 Kmf
Dépenses totales			5875 Kmf
Dépenses totales de 10 planches (5875 x10)	—————→		58750 Kmf

Source : Enquête auprès des paysans/ producteurs, juin 2008

Ce tableau nous montre presque la totalité des dépenses engagées par l'exploitant sur une surface de 100 m² de culture d'oignon, correspondant à 58750 kmf.

o **Revenu obtenu pour 100 m²**

50 g de semences couvrent 100 m² de repiquage.

1m² de surface donne 2,5 kg d'oignon en moyenne.

100 m² —————> 2,5 x 100 = 250 kg

Prix unitaire : 400 Kmf

Rendement global 250 kg / 100m²

Tableau N° XI: Revenu pour 100m² d'oignon

Rendement	250 Kg
Prix d'achat au producteur	400 Kmf
Recette pour 100 m ² (250Kg x 400Kmf)	100 000 Kmf
Dépenses pour 100 m ² (coût d'exploitation)	(58 750 Kmf)
Revenu net pour 100 m ²	41 250 Kmf

Source : Enquête auprès de l'Association, juin 2008

La vente des oignons récoltés sur une surface de 100 m² permet au Planteur d'avoir un Revenu net de 41250 kmf en moyenne soit 4125000 kmf par hectare.

Ainsi, nous allons comparer le revenu obtenu avec d'autres produits.

Produits	Quantité (kg)	Prix unitaire	Montant (kmf)	Surface (ha)
Vanille	4300	2000	8600000	1
Ylang-Ylang	2500	250	625000	1
Tomate	3600	200	720000	1
Pomme de terre	5600	450	2520000	1

Source : Enquête personnel décembre 2008

Nous constatons que les produits de rente occupent une place prépondérante dans la formation du revenu des paysans. Car la vanille rapporte 8600000 kmf par hectare et par an ainsi que l'ylang-ylang rapporte 625000 kmf par hectare et par quinzaine. Toutefois, dans la rubrique des produits vivriers l'oignon est placé en tête de liste avec une valeur moyenne de 4125000 kmf par hectare. Voilà les raisons qui nous poussent à préconiser l'amélioration de cette filière.

Section III : Etude de la sphère distribution et vente

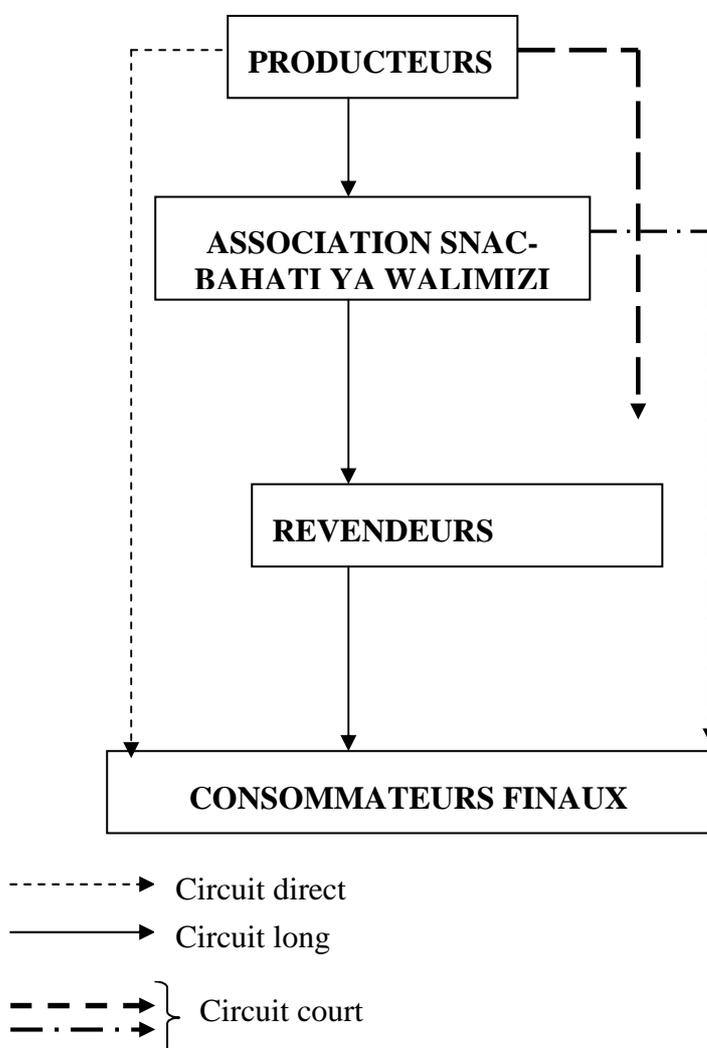
3.1. Evaluation du marché

3.1.1. Analyse de l'offre et de la demande

En matière commerciale, l'offre et la demande doivent se rencontrer en un même lieu appelé « marché », en fonction d'un ou plusieurs objet(s) déterminé(s) (en expression de besoin).

En effet, il est nécessaire de connaître le circuit qu'un bien déterminé parcourt avant d'être commercialisé :

Figure NV : circuit de distribution commerciale de l'oignon à Anjouan



Source : Recherche personnelle, mai 2008

Explication

- Circuit long : les cultivateurs ou exploitants vendent leurs produits aux petits commerçants et/ou aux collecteurs.

Ensuite, le produit passe aux petits commerçants et/ou aux autres revendeurs avant d'être vendu sur les marchés locaux, les marchés extra et aux commerçants types.

Enfin, les commerçants types vendent aussi ce produit sur le marché extra.

- Circuit court : Le produit vient des exploitants et passe ensuite par l'Association *SNAC-BAHATI YA WALIMIZI*, avant d'être vendu sur les marchés locaux.
- Circuit Direct : Les cultivateurs ou les exploitants eux-mêmes vendent directement leur produit sur les marchés locaux.

3.1.2. Etude de la demande

Souvent, le terme « demande » détermine ou exprime les besoins des clients suivant la nature des objets offerts, compte tenu de la quantité ou de la qualité échangée sur le marché.

3.2. Les clients

En premier lieu, les clients sont composés de la population urbaine et rurale, mais les meilleurs consommateurs de ce produit sont la population urbaine ; ils sont parmi les clients cibles.

D'une part, les clients sont aussi composés des vendeurs des marchés locaux qui sont :

Les petits commerçants (épiciers) et les revendeurs. Parfois, ils passent leur commande auprès de l'Association ou auprès des producteurs. D'autre part, les clients sont constitués par les commerçants types qui font partie des marchés extra-régionaux : on vend aussi ce produit dans les autres îles voisines telles que :

- Ile de la Grande Comore ;
- Ile de Mohéli etc

En ce qui concerne cette demande, nous pouvons conclure qu'il est difficile de connaître quels types de clients achètent journallement ce produit, parce que de nombreux épiciers informels en constituent les débouchés.

3.3. Evaluation de la demande

Dans cette île, le rythme de la consommation de ce produit varie selon la localisation géographique. C'est-à-dire, dans les zones urbaines d'Anjouan, la

consommation moyenne d'un consommateur par jour est de 100g, tandis que dans les zones rurales, elle est de 50g.

En effet, pour pouvoir évaluer théoriquement cette demande, nous nous intéressons à la zone urbaine. Cette évaluation est faite en fonction de la population.

3.4. Etude de l'offre

L'offre est un flux proportionnel à la demande, elle permet de montrer le produit en question à l'état apparent sur le marché ou sur d'autres lieux d'échange.

En ce qui concerne la filière oignon, plusieurs exploitants ou producteurs sont en concurrence, qu'il en est de même des distributeurs. La concurrence porte, le plus souvent, sur la qualité et le prix du produit.

3.5. Les concurrents :

Pour avoir des données sérieuses sur cette étude, il est nécessaire de bien connaître les exploitants ou les producteurs qui peuvent intervenir sur le marché.

Tout d'abord, il y a deux types de produits offerts : l'oignon vert qui est vendu en premier lieu et ensuite l'oignon sec.

3.5.1. L'oignon vert :

Les oignons verts sont vendus par des petits exploitants ou familiaux pour des raisons pécuniaires (ils ont un besoin urgent d'argent) ; la vente est faite par brouette, au prix de 50 ou 100 Kmf par petit lot (tas).

Cette vente ne dure pas plus de deux mois car la quantité n'est pas suffisante. Cela prouve que la population Anjouanaise (surtout dans la région d'Ouani) consomme ce produit à l'occasion des mariages (Juillet-Aout). Signalons que par habitude, pour vendre ce produit, on n'utilise pas la balance.

3.5.2. L'oignon sec :

La vente de ce produit est assurée par plusieurs personnes, à savoir les producteurs ou les exploitants et les distributeurs. Quelle que soit la nature des vendeurs, la vente se fait avec la balance ; un kilogramme vaut 300 à 600 kmf et peut s'élever de 1000 à 1500 kmf en période de crise.

En général, ce sont les trois derniers exploitants qui vendent ces produits au marché.

Par la suite, les distributeurs ayant acheté ces produits deviennent leurs concurrents. Concernant l'oignon sec, d'autres concurrents viennent de l'extérieur du pays à savoir les Malgaches et les Zanzibarites qui sont également les principaux concurrents de ces produits.

Les prix sont toujours les mêmes sur le marché, mais les qualités sont différentes. En général, l'oignon en provenance de Madagascar est de basse qualité par rapport à celui de l'île d'Anjouan. Cette différence est due à la négligence des transitaires, des armateurs et des douaniers du port d'embarquement (Majunga).

D'après nos enquêtes, les quantités offertes par l'île vers le marché sont insuffisantes : (6,80 tonnes par semaine environ), soit 27,2 tonnes par mois. La vente ne dure pas plus de sept (7) mois.

Par conséquent, il est difficile d'avoir des données exactes concernant les quantités offertes par les exploitants sur le marché, Car beaucoup de personnes vendent ce produit et ce sont soit des vendeurs formels ou informels.

Malgré cette difficulté, nous avons toujours fait des efforts pour rendre cet ouvrage fiable dans le but de satisfaire nos lecteurs

3.6. Quelques aspects relatifs aux producteurs selon les propriétés physiques du produit oignon

Tout d'abord, on distingue deux propriétés physiques du produit : l'oignon vert et l'oignon sec

3.6.1. Avantages

a- L'oignon vert :

En matière de vente, les risques sont probablement nuls sur ces produits puisqu'il s'agit d'une vente au pied. C'est-à-dire les clients se présentent directement sur terrain pour acheter le produit. Le prix de vente reste variable pour chaque lot, il coûte entre 50 à 100 kmf.

Autrement dit, c'est une vente sûre en matière de liquidation car l'échange se fait sur terrain

Cette vente ne supporte pas de coûts induits comme les frais de dockers, d'enlèvement et de transport, car ils sont à la charge des acheteurs.

b- L'oignon sec :

On peut le stocker pour prévoir une pénurie, afin d'obtenir un bon prix de vente. Ce prix peut monter jusqu'à 1.000 kmf le kilogramme.

3.6.2. Les inconvénients

a- L'oignon vert :

Toujours dans l'optique de vente, les oignons ne sont pas parfois de même taille, mais le prix reste le même par petit lot. Si les quantités échangées (par lot) dépassent les quantités tarifaires, il y a risque de perte sur cette vente. Dans le cas inverse, il y a des avantages.

b- L'oignon sec :

La liquidation du produit peut être tardive si on a un besoin pressant ou urgent d'argent.

La pratique de stock pour prévoir une pénurie pourrait diminuer ou déprécier petit à petit les poids corporels de ce produit. Voici un exemple précis d'après une recherche effectuée par les techniciens agricoles:

Tableau N°II : Evaluation de perte de poids en fonction des variétés

Zone	Variétés	Poids stocké	Période de stockage	Perte en pourriture	Perte en poids	Perte totale	Poids restant
Bas	Noflaye	20 kg	3 mois	0,9 kg	3,4 kg	4,3 kg	15,5 kg
Haut	Noflaye	20 kg	3 mois	2 kg	5,5 kg	7,5 kg	12,5 kg
Bas	Violet de Galmi	20 kg	3 mois	3,3 kg	2,95 kg	6,25 kg	13,75 kg

Source : donnée recueillies auprès de l'Association, mars 2006

Quelle que soit la méthode de conservation, il y a des pertes. Selon ces résultats, après trois mois de conservation, les pertes sont considérables. Cette baisse dépend de la variété et de la zone culturale. Ces essais nous ont permis de quantifier les pertes occasionnées par le stockage, en fonction de la durée, mais aussi en fonction de la zone de production.

D'après ce tableau, les oignons venant de la zone de haut doivent être vendus en premier par rapport à ceux de la zone de bas. De la même manière, les oignons de la variété de *violet de Galmi* ne doivent pas être conservés trop longtemps

3.7. Stratégie Marketing

Par définition¹ :

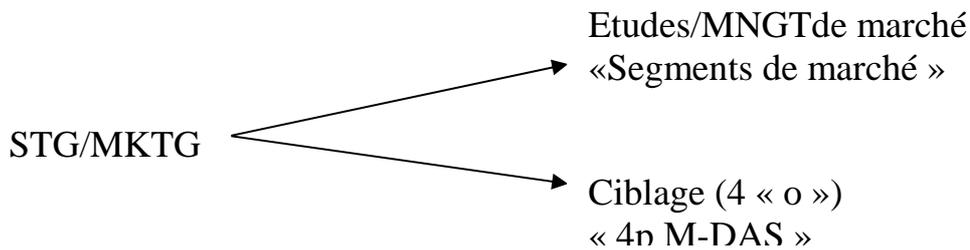


Schéma N1 : stratégie marketing adoptée dans le cadre de ce sujet (Source : Marketing IV, 4^e, Année, 2007)

4p : Produit, Prix, Place, Promotion /publicité / relation publique

4C : Coût, Client, Commodité, Communication

Ce sont les variables d'action marketing, manipulée pour les décisions tactiques et stratégiques d'amélioration de l'atteinte des objectifs en compagnie de l'entreprise (4p) à bon escient conformément aux attentes de la clientèle (4C)

4O : Objet, Objectif, Organisation, Opération

4M : C'est le Mix-Marché, c'est-à-dire, Marché de produit, Marché des besoins/ désire, Marché de la communication, Marché de la distribution.

Le management du marché doit nous conduire à la réalisation et à la définition du 4p. (Quoi, à qui et comment ?) Les 4p appelés les différentes sortes de Mix-Marché peuvent constituer le porte-feuille d'activité de l'entreprise.

MKTG-MNGT : c'est l'analyse, la planification, la mise en œuvre et le contrôle des programmes conçus pour mener à bien des échanges souhaités avec les marchés visés, dans le but d'atteindre les objectifs de l'entreprise.

La détermination du marché cible se réfère au MKTG : plan directeur type (système MKTG participative- par compétence- par objectif) et tient compte des objectifs du millénaire intitulés : « développement et élimination de la pauvreté, climat propice au développement, et moyennant une coopération internationale, telle que :

- Éliminer la pauvreté : la faim
- Promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes
- Créer un partenariat mondial pour le développement.

P₁- Politique du produit

¹ Roger Martial ANDRIANASOLO, cours Marketing IV, 4^e année, 2006-2007, Université de Toamasina.

« Lorsqu'un produit rencontre un marché, il y a toujours de la réussite dans l'air ».

La politique du produit regroupe l'ensemble des décisions relatives à un produit ou à une famille de produits. Les facteurs clés de succès reposent certes sur différentes variables, mais ce qui est sûr, cependant, c'est que la qualité doit l'emporter au profit d'autres variables.

On parle de stratégie quand on est dans la concurrence, et il est clair qu'on a des concurrents. Cette stratégie est exploitée selon les normes modernes et respectera la tendance « des cinq zéro » olympiques :

- zéro déchet : c'est la norme pour le produit bien filtré après récolte,
- zéro défaut : c'est la norme sur la qualité et la quantité du produit ;
- zéro stock : c'est la norme pour la gestion, en fonction des commandes ou des besoins ;
- Zéro retard : c'est la norme pour les délais de livraison : respecter la date exigée par les clients ;
- zéro panne : c'est la norme pour éviter toute rupture de stock.

La rupture de stock équivaut à une occasion en or offerte aux concurrents et pourrait perturber les relations commerciales si les ruptures sont répétées.

P₂- Politique de prix

Pour calculer ou déterminer le prix, il faut évaluer obligatoirement toutes les charges et les marges bénéficiaires (les charges salariales, l'achat des intrants, les charges sur les matériels, les frais de déplacement et autres, la marge de production.)

Ce prix correspond donc normalement à celui du calcul proposé par la société et sera rentable et abordable pour les clients.

P₃- Politique de distribution

La distribution consiste à mettre à la disposition du consommateur final un produit qui a été fabriqué. Le circuit de distribution est un ensemble de canaux qui est une succession d'intermédiaires. Nous avons choisi comme circuit, le circuit long afin de faciliter la commercialisation et pour éviter l'intervention de nombreux intermédiaires¹.

¹ Marie Ange, Cours technique Commerciale, 2001-2002, 1^{ère} Année, Université de Toamasina

La distribution doit se faire régulièrement à chaque commande, il ne devrait pas avoir de rupture de stocks car cela constitue des manques à gagner pour la société. L'absence d'un produit peut faire perdre un panier complet dans le cas de la grande distribution. Dans ce cas, la société reçoit le bon de commande et le prépare en l'expédiant directement à la destination finale.

Voici le schéma correspondant à ce circuit:

Schéma N°II : schéma du circuit long



Source : Cours technique Commerciale 2001-2002

Après avoir adopté le système de rapprochement vers les clients, la distribution sera bien gérée face à leur besoin et à leur demande. Tout cela est effectué pour bien respecter le principe de zéro stock. Face à cette situation, les forces de ventes sont dynamiques et motivées par l'accès aux informations à propos des demandes, la date et le paiement de la facture. Ainsi, le principe de zéro délai sera mieux respecté.

P₄- Politique de Communication

Cette communication nous permet de transmettre de différentes manières aux clients l'utilité de ces produits. Il est alors nécessaire de développer certaines actions comme la publicité sous forme de bandes dessinées sur la culture ou la production des oignons. Mais la méthode la plus efficace c'est la méthode de « face à face », il s'agit de :

- rassembler les paysans à prendre connaissance avec la culture de l'oignon (les techniques de plantation ou le système de traitement de la culture oignon)
- rassembler les paysans dans une grande ville, organiser une réunion pour mieux expliquer les bien faits du produit.

P₅- Positionnement de nos produits

Comme nous avons beaucoup de concurrents tant nationaux qu'étrangers, nous avons l'intention d'offrir les meilleurs produits qui répondent aux attentes des clients.

- les clients doivent être satisfaits de la qualité et de la quantité du produit. Cette satisfaction peut se définir comme l'état ou la situation des clients résultant d'un jugement ou d'une appréciation qui compare la performance du produit ou du service par rapport à ses attentes,

- le prix doit être abordable et satisfaisant selon les attentes des clients, c'est-à-dire que les prix doivent être raisonnables et surtout reflètent un rapport qualité prix satisfaisant et intéressant.

- Le produit doit être toujours disponible sur le marché ; pas de retard de livraison en cas de commande.

Après l'analyse de la production, il est tout à fait logique d'analyser les problèmes de la filière oignon dans le chapitre ci-dessous.

CHAPITRE II : ANALYSE DES PROBLEMES DE LA FILIERE OIGNON

Nous allons aborder dans ce chapitre l'importance et la place de l'oignon dans l'île d'Anjouan, l'analyse des problèmes de la filière oignon et des autres problèmes

Section I : Importance et place de l'oignon dans l'île d'Anjouan

1.1. Dans l'économie nationale.

1.1.1. La création d'emplois

L'exploitation de la filière oignon a un impact sur la création de l'emploi et sur le suivi du maintien de l'emploi pour le personnel. Dès l'exploitation, au moment de la campagne d'oignon, l'Association et les producteurs ont besoin de main d'œuvre pour assurer l'exécution des divers travaux (arrosage, labourage, tirage, calibrage) en vue de satisfaire leurs exigences.

L'existence de collecteurs (Association, producteurs et revendeurs) facilite l'acheminement des produits vers le marché local ou vers le magasin.

1.1.2. La Création de richesse

Le développement de la filière oignon est une source d'amélioration du revenu des paysans, parce que les 85% du peuple Anjouanais sont des paysans. Leurs revenus dépendent de la production agricole, en particulier des produits maraîchers car depuis 1980, la majorité des paysans Anjouanais sont des maraîchers. Cette activité contribue aussi à la formation du PIB (produit intérieur brut).

1.1.3. La régulation de la balance commerciale

La diminution de la quantité d'oignon importée permet d'atteindre l'un des objectifs du pays qui est l'équilibre de la balance commerciale et l'assainissement du marché.

1.1.4. L'Amélioration des relations internationales

Actuellement, le commerce fait partie des activités qui favorisent les relations internationales, dans la mesure où les pays désirent créer des organisations commerciales avant de pratiquer leurs activités commerciales. Ces organisations ont des statuts et s'efforcent de travailler en toute transparence.

Le pays est membre de certaines organisations économiques tel que le COMESA.

Cette relation à travers toutes les activités économiques, c'est-à-dire elle participe du pays même dans le domaine comme COMESA ; elle contrôle l'élection ce dernier.

Cette filière va nous permettre d'obtenir d'autres opportunités dans ce même domaine telles que :

- Attraction des investissements dans les pays producteurs ;
- Désenclavement des milieux ruraux ;
- Réduction de la pauvreté.

1.2. Dans le domaine social

Elle lutte contre :

- Le chômage ;
- L'exode rural ;
- L'immigration clandestine ;
- L'insécurité.

1.3. Dans le domaine politique

- Renforcement de la dimension politique ;
- Renforcement des relations politiques.

Section II: Analyse des problèmes de la filière oignon

2.1. Contraintes de la production

2.1.1. Culture de substance

Les paysans cultivent l'oignon sur une petite surface. La production est de petite quantité. La production est égale à la quantité nécessaire à la consommation. La production est destinée principalement à l'autoconsommation. Cette production n'est peut être pas proportionnelle à la quantité utile à la consommation. On peut dire que les paysans n'ont pas d'esprit entrepreneurial.

2.1.2. Insuffisance de la vulgarisation agricole

La vulgarisation agricole consiste à encadrer les paysans dans leur travail, mais, la vulgarisation dans l'île est insuffisante. Certains paysans ignorent comment utiliser et pratiquer la méthode moderne. Certains paysans n'ont pas encore bénéficié de la démonstration de la technique culturale moderne des agents qualifiés.

Les producteurs sont donc obligés de dépendre des techniques de culture traditionnelle, c'est-à-dire la culture manque d'entretien, les produits sont à l'état brut ou de mauvaise qualité.

2.1.3. Insuffisance de moyens financiers au niveau des producteurs

Comme dans toute activité lucrative ou non lucrative, le financement présente un vecteur directeur permettant de réaliser les objectifs prédéfinis. Vu les maux actuels qui menacent la filière oignon au niveau de la production, le financement est l'une des solutions pouvant relancer les activités de la filière oignon ou d'autres produits agricoles. Sans les moyens financiers nécessaires à la relance de la culture de l'oignon, aucune augmentation de la production n'est envisageable.

Les producteurs d'oignon rencontrent d'énormes difficultés en matière d'octroi de crédit, alors que la phase de production nécessite des fonds considérables qui leurs permettront de s'approvisionner en intrants. C'est pourquoi le SNAC rencontre des difficultés financières. C'est-à-dire les paysans, au lieu de contracter des dettes auprès des institutions financières, préfèrent aller directement à l'Association pour les mêmes motifs. Dans ces conditions, à cause du comportement de certains producteurs le *SNAC-BAHATI YA WALIMIZI* a des problèmes de financement.

Section III : Autres problèmes

3.1. Problème de logistique

3.1.1. Insuffisance de magasins de stockage

Le *SNAC- BAHATI YA WALIMIZI* a cinq magasins de stockage : deux au siège et les autres à Bambao M'tsonga, avec une capacité de 50 tonnes (la production dépasse 350 tonnes). Le ministre de la production a décidé de récupérer les trois (3) magasins de Bambao pour la communauté Arabe qui travaille sur l'agriculture à Anjouan.

3.1.2. Localisation des magasins

Les magasins sont localisés dans un lieu qui n'est pas à la portée de tout le monde. C'est-à-dire, ils sont situés très loin des consommateurs. Pour y aller, il faut dépenser pour les frais de transport.

3.1.3. Condition de conservation

Les magasins se trouvent dans les endroits très chauds, mal aérés. Dans ces conditions, le produit se détériore facilement.

3.1.4. Problème de rupture des intrants

D'après ce qui précède, le SNAC a des problèmes pour honorer leur commande. C'est à dire, elle n'arrive pas à acheter les intrants prévus pour la période culturale considérée. Le problème se situe surtout au niveau de la rupture en produits phytosanitaires.

3.2. Insuffisance du Personnel

L'Association, il y a 10 personnes dont seulement deux techniciens agricoles seulement pour assurer le suivi dans dix zones ; il leur est pratiquement impossible d'assurer leur tâche dans ces conditions. C'est-à-dire qu'ils passent une fois tous les 15 jours dans chaque zone. A cause de cela, certains paysans n'arrivent pas encore, jusqu'à maintenant, à maîtriser les recommandations qu'ils leur donnent.

3.3. Manque de moyens de déplacement

Les techniciens agricoles ont des difficultés de déplacement, Car trois personnes de différentes régions utilisent deux motos. Cela occasionne beaucoup de retards pour rejoindre les zones de culture en question.

3.4. Les Problèmes techniques

3.4.1. Insuffisance de terrains cultivables

Anjouan est l'île la plus peuplée de l'Archipel et elle présente un caractère montagneux ; la surface cultivable donc est très limitée, par conséquent on n'y pratique pas la jacher, ce qui entraîne l'augmentation des coûts d'engrais.

3.4.2. Pratique de la polyculture

A cause de l'insuffisance de terrain cultivable, les paysans sont contraints de pratiquer la polyculture pour leur survie.

3.4.3. Instabilité politique

L'instabilité politique dans le pays incite les consommateurs et les producteurs à immigrer à Mayotte à la recherche d'une vie meilleure. Certains ont eu la chance d'arriver à bon port, alors d'autres qui ont perdu leur vie, à la suite de naufrage, dans la mer.

Après l'analyse des problèmes évoqués plus haut, nous allons dans le chapitre suivant, parler des perspectives d'amélioration de la filière.

CHAPITRE III : PERSPECTIVES D'AMÉLIORATION DE LA FILIÈRE

Ce dernier chapitre évoque le développement de la production et l'amélioration des infrastructures de base, la professionnalisation de la filière ainsi que des appuis directs aux filières en matière de financement.

Section I : Développement de la production et amélioration des infrastructures de base

L'insuffisance de la production, associée à la dégradation continue de la qualité de l'oignon, due principalement à la contre performance des zones de production, nécessite des programmes de dynamisation. Pour pouvoir résoudre ce problème, il est nécessaire de :

- relancer la production ;
- améliorer les conditions de circulation des biens et des personnes ;
- mobiliser tous les acteurs.

1.1. La relance de la production d'oignon

La relance de la production apparaît comme une mesure d'urgence qui permettrait aux producteurs de conserver leur part de marché local, étant donné que la quantité d'oignon produite est très insuffisante sur le marché . La relance de la production d'oignon permettrait d'une part de :

- Améliorer la quantité et la qualité d'oignon par le biais de la vulgarisation et de la formation
- Diversifier les variétés d'oignon en se lançant dans la production *Noflaye* et le *rouge de tana*.
- Promouvoir sa production dans les autres régions où cette culture semble être négligée, à partir d'une nouvelle variété bien sélectionnée.
- Acquérir une position efficace dans la commercialisation d'oignon à l'échelle nationale, en offrant des oignons de bonne qualité.

D'autre part, les résultats attendus de cette relance permettraient de réduire la fuite des devises qui se répercuteront sur deux niveaux :

- Augmentation des revenus des ménages qui amélioreront leur niveau de vie
- diminution du déficit de la balance commerciale du pays.

Cette relance s'appuierait sur un volet essentiel :

- Recherche d'une variété nouvelle,

1.1.1. La recherche d'une variété nouvelle

La relance de la production nécessite une recherche agronomique appliquée. En effet, la recherche d'une nouvelle variété plus productive s'impose pour l'amélioration de la filière. Mais à cause des moyens financiers très limités de l'association qui réduisent ses actions, celle-ci doit être épaulée par l'Etat et les bailleurs de fonds, afin qu'elle puisse multiplier ses actions de recherches de nouvelles variétés.

1.1.2. L'amélioration des conditions de circulation des biens et des personnes

La relance de la production d'oignon aurait deux effets simultanés :

- L'augmentation de la production ;
- L'augmentation de l'intensité des flux d'échange entre les zones rurales productrices et les centres urbains.

Mais les conditions actuelles de circulation des biens et des personnes (surtout dans les zones rurales) sont limitées et elles peuvent freiner les échanges. En effet, l'amélioration des conditions de circulation permettrait la dynamisation de l'interdépendance des deux économies : urbaines et rurales. Les objectifs poursuivis pour l'amélioration des conditions de circulation seraient :

- la régularité en assurant les flux des marchandises ainsi que la circulation des personnes.
- la facilité d'accès, en évacuant l'oignon récolté vers les zones urbaines.
- la diminution des coûts de transport, en améliorant les prix aux producteurs.
- la suffisance de la capacité de transport, en effectuant des livraisons.
- le renforcement des échanges, en vue de préserver des relations de fidélité entre acheteurs et producteurs.

1.2. L'amélioration du réseau routier

Il s'agit des stratégies d'amélioration du réseau routier, compte tenu de son poids dans la circulation des biens et des personnes, d'où l'amélioration du réseau routier :

- la construction de nouvelles routes,
- la gestion des routes.

1.2.1 La construction de nouvelles routes

La construction de nouvelles routes peut accélérer la liaison directe entre les agents de la ville et ceux des villages. Reliant plusieurs agents, elle favoriserait non seulement les échanges entre plusieurs centres, mais permettrait aussi aux zones productrices d'avoir beaucoup plus de débouchés. par conséquent, les produits deviendraient compétitifs grâce à la diminution des frais d'approche et va permettre aux paysans d'effectuer leur approvisionnement en intrants pour le traitement de leurs cultures.

1.2.2 La gestion du réseau routier

La gestion du réseau aura pour but d'améliorer la viabilité des routes qui sont devenues impraticables, faute d'entretien. Elle englobe la réhabilitation et l'aménagement, l'entretien, l'exploitation de la sécurité routière. Il faut un financement de la part des bailleurs de fonds multilatéraux comme la Banque Mondiale, le FED, etc. ou des bailleurs de fonds bilatéraux pour assurer un financement permanent. Cela permettrait d'entretenir en permanence les routes et les pistes déjà existantes. Cela nécessite :

- des travaux d'entretien courant,
- des travaux d'entretien périodiques,
- des travaux d'urgence et des prestations connexes pour rétablir la circulation dans l'immédiat, suite aux cataclysmes (dégâts cycloniques) ;
- la sécurité routière.

1.2.3. L'amélioration des moyens de transport dans les milieux ruraux

Les moyens de transport existant dans les milieux ruraux méritent d'être améliorés, afin de rendre compétitive les activités des producteurs et puis d'accélérer les flux d'échanges entre le milieu rural et le milieu urbain. Il serait inutile de vouloir améliorer la production et le système de réseau de la communication, si les milieux ruraux utilisent les mêmes moyens de transport tels que :

- la marche à pied et le portage (sur la tête et manuel)
- la brouette

Ces divers moyens de transport ne satisfont pas totalement les besoins des populations rurales, cela pour des raisons géographiques, environnementales et économiques spécifiques aux différentes régions et localités. L'amélioration des

moyens de transport devra s'appuyer sur des paramètres géographiques, environnementaux et économiques tenant compte :

- d'une part, de l'existant :
 - ↪ des infrastructures en place
 - ↪ des situations locales (cultures, traditions,...)
 - ↪ du niveau des besoins de déplacement
- d'autre part, du futur :
 - ↪ l'évolution des technologies
 - ↪ les perspectives économiques de la région concernée :
 - ↪ l'évolution du flux des échanges,
 - ↪ l'évolution des besoins de déplacement,
 - ↪ l'évolution du pouvoir d'achat de la population.

L'amélioration des moyens de transport devra alors passer par :

- L'amélioration des technologies de fabrication de ces moyens de transport terrestres aussi bien que maritimes. Par exemple : faire en sorte que des véhicules soient disponibles en permanence pendant la période de récolte d'oignon pour assurer la rapidité et pour réduire l'effort physique ;
- L'amélioration des zones qui sont accessibles ; pour que les productions soient disponibles, on doit faire appel aux moyens de transport modernes, tout cela en vue de garantir les échanges entre les zones de récolte et les lieux de stockage primaire.

1.3. La mobilisation de tous les acteurs

Pour pouvoir espérer une solution durable aux maux qui frappent la filière oignon, il appartient à tous les acteurs de se mobiliser pour prendre en main le développement de la filière. Pour les acheteurs, payer les produits en fonction de leur qualité pour encourager les producteurs à bien entretenir leur produit ; les paysans producteurs doivent adhérer à l'association. L'Etat doit soutenir les producteurs pendant la période de récolte et du semi, et les organismes de vulgarisation pour qu'ils restent en permanence dans les milieux ruraux, et enfin garantir un revenu correct aux producteurs par le paiement du « juste prix » pour leurs produits.

1.4 La mobilisation de la population

Dans le contexte de l'autonomie des îles, il appartient aux autorités locales, avec le soutien des autorités centrales, de mobiliser la population pour qu'elle participe au développement de l'île, notamment en se consacrant d'avantage au secteur agricole. La mobilisation de la population s'inscrit dans cette logique et constituerait une réponse à la mobilisation des paysans. En effet, la relance de la production d'oignon (et des autres cultures), tout comme le désenclavement des zones productrices repose sur la participation active de la population. Il s'agira pour la population de prendre en charge les travaux communautaires, les travaux d'intérêt commun planifiés et supervisés par l'administration locale.

Ces travaux permettraient de créer une culture commune au sein de la population et seraient une occasion pour les informer sur les objectifs à atteindre. Ces travaux concerneraient essentiellement :

- Le traçage des pistes de desserte à la campagne,
- Les travaux d'entretien des routes (par exemple : le nivellement des routes non bitumées, le traçage des caniveaux),
- Les travaux de pépinière (d'oignon ou d'autres cultures selon les besoins).

1.5 Le renforcement de la vulgarisation agricole

Le renforcement de la vulgarisation agricole sera une occasion pour les vulgarisateurs de rester tout près des producteurs, surtout dans le cadre de la dynamisation de la production. Il permettrait d'augmenter la production par :

- une meilleure organisation du travail, en établissant un calendrier de la culture d'oignon et d'une bonne gestion des activités agricoles à partir des groupements, des associations paysannes...;
- une formation permanente et continue des paysans producteurs par les agents de la vulgarisation.
- un suivi évaluation des performances réalisées à partir d'une visite sur terrain par les vulgarisateurs et les paysans producteurs.

Mais pour que cela se réalise normalement, chaque circonscription agricole doit avoir un nombre suffisant d'agents vulgarisateurs de base propre à chaque cellule, afin de ne pas les surcharger, s'ils interviennent dans des zones trop vastes.

L'action de vulgarisation devrait être axée sur la diffusion des thèmes techniques suivants :

↳ Pour les nouvelles variétés : choix du terrain, ombrage, taille de formation et entretien ;

↳ Pour les anciennes variétés : recepage, aménagement de l'ombrage et à travers une nouvelle méthodologie d'approche dont les points sont les suivants :

- le contact de groupe : au lieu de contacter individuellement les paysans, l'agent vulgarisateur interviendra au niveau du groupe pour que son action atteigne plus de gens. Son rôle consistera principalement à favoriser leur formation. Le transfert de technologie se fera par l'intermédiaire de ces groupes.
- les visites régulières : l'agent vulgarisateur établira un calendrier de visite (tous les quinze jours)
- le diagnostic : le suivi évaluation et les visites, les différentes supervisions constitueront une occasion pour observer, pour comprendre leurs conditions de production, les résultats obtenus et les problèmes rencontrés. Ce sera un moyen pour rechercher avec les groupes les solutions à partir des thèmes technologiques adaptés à leur besoin.
- la formation et l'information régulière des paysans sur des thèmes techniques,
- la mise en place de parcelles de démonstration.

Section II : la professionnalisation de la filière

En raison de la faiblesse liée aux structures de la filière, sa professionnalisation peut être définie comme une politique visant à appuyer des actions pour sa structuration. Elle va reposer sur un échange d'expérience entre les professionnels et le monde rural, entre agriculteurs comoriens issus de régions différentes. Les actions de la professionnalisation vont viser à donner accès aux producteurs comoriens à l'information et à la formation. En effet, elle va permettre la constitution d'organismes professionnels regroupant les producteurs et les autres opérateurs économiques, afin de renforcer l'image de la profession. Par ailleurs, étant donné que l'agriculture familiale, de subsistance est la plus dominante aux Comores, les organisations professionnelles doivent lui permettre de se développer et de s'ouvrir au marché. La professionnalisation des producteurs doit donc commencer par :

- ➔ une formation de base ; celle-ci est considérée comme une priorité car elle va en effet :

- ↳ diminuer le taux d'analphabétisme et permettre aux producteurs de mieux maîtriser l'écrit et le calcul, et sera un moyen pour eux de déterminer les charges de l'exploitation, leurs marges bénéficiaires et leurs revenus
 - ↳ de cerner les problèmes liés au métier et à définir les priorités
 - ↳ s'appuyer sur des thèmes comme les nouvelles techniques agricoles pour améliorer leur travail.
- Une information leur permettant de produire mieux, de mieux comprendre et maîtriser leur environnement.
 - Mettre en place des groupements, des organisations de producteurs au niveau de la filière par l'intermédiaire de leur quartier, de leur village, enfin qu'ils puissent se reconnaître en tant qu'individus et professionnels, et des structures de représentation en vue de stocker et de commercialiser les produits....

La professionnalisation des producteurs Comoriens semble être un atout car elle va permettre à ces derniers de valoriser le métier, d'aider les agriculteurs à réfléchir sur leur métier, de prendre des responsabilités concernant l'organisation et la gestion des intérêts économiques du monde rural par les agriculteurs eux-mêmes, et enfin de faire face aux désengagements de l'Etat et à la concurrence internationale.

2.1 La professionnalisation et la commercialisation de l'oignon

Elle constituera une solution aux problèmes liés à l'organisation du métier ; elle va s'appuyer sur les paramètres clés suivants :

- La qualité et la quantité (en produisant des oignons de qualité et en grande quantité)
- Le prix aux producteurs (pour rehausser les prix aux producteurs)
- Le coût de revient ; (pour maîtriser les coûts de production)

Il s'agira, pour tous les intervenants de la commercialisation d'oignon, d'utiliser leur savoir-faire et de chercher à améliorer les conditions d'exercice de la profession.

Ce processus va s'appuyer principalement sur :

- L'organisation du marché intérieur ;
- La formation et l'information ;
- La promotion d'oignon.

2.1.1. L'organisation du marché intérieur

La forme de commercialisation qui prévaut sur le marché intérieur met en jeu les producteurs. Elle réduit les efforts de la profession, engendre des pertes de revenus d'une part, et fait courir des risques d'investissement d'autre part. Le producteur qui est à la base de la profession est le plus perdant. Le revendeur considéré comme étant celui qui gagne le plus encourt aussi des risques (problème d'insuffisance de qualité).

Dans ces conditions, l'organisation du marché répondrait à plusieurs objectifs :

- Elle va permettre aux producteurs de vendre leurs produits collectivement à un prix unique ; de posséder des magasins de stockage, afin d'éviter le stockage dans les lieux d'habitation.
- Elle va permettre d'établir un calendrier d'ouverture et de fermeture de la collecte ;
- Et de faciliter la tâche des organismes de contrôle.

2.1.1.1. Le renforcement du contrôle

Ce sont des mesures qui doivent être effectuées par des services de contrôle appropriés et qui doivent être appuyés d'un contrôle strict et permanent. Ce contrôle devrait s'opérer à deux niveaux :

- Contrôle simultané au niveau des magasins de stockage dans les milieux ruraux ;
- Contrôle au niveau de la collecte

Ce contrôle a pour objectif de préserver la qualité d'oignon vendable.

2.1.1.2. L'organisation des groupements

L'émergence d'organisations paysannes au niveau des producteurs présente des atouts pour les activités économiques :

- La vente du produit sous une seule étiquette ;
- générer un surcroît de revenu par rapport au schéma actuel ; cette organisation sera un moyen pour introduire la concurrence et la transparence, et un outil d'intégration du monde rural dans les activités économiques.

2.1.1.3. Avantages de la commercialisation par les groupements de producteurs

Les avantages de cette forme de commercialisation sont d'abord la suppression de tous les inconvénients liés aux intermédiaires, la possibilité de former un syndicat des producteurs ; ces groupements seront les interlocuteurs pour toute communication touchant le monde rural. Ces avantages se manifesteraient progressivement par le développement d'un partenariat axé sur la régularité dans ;

- La quantité : le groupement assurerait la livraison d'une quantité déterminée. Ce dernier assurerait le débouché et pourrait participer à l'organisation.
- La qualité : le groupement participerait à l'amélioration de la qualité d'oignon livré par ses membres, ce qui constituerait un point fort pour la compétitivité de son oignon par rapport à l'oignon vendu dans le système traditionnel de collecte.
- Le calendrier : l'organisation du marché, l'assurance du marché (quantité disponible et marché sûr) contribueraient à la planification de la commercialisation ;
- Le prix : l'élimination des intermédiaires profiterait aux deux acteurs (groupement et collecteurs).

Cependant, ce système de commercialisation sera basé sur le niveau de la formation des groupements de producteurs. La commercialisation se ferait à travers des contrats de marché entre collecteurs et groupements, mais cela n'empêchera pas à un groupement de livrer son oignon à plusieurs collecteurs, suivant sa production, tout comme un collecteur peut s'approvisionner auprès de plusieurs groupements.

2.2 L'information et la formation

2.2.1 L'information

L'information est un élément clé qui va jouer un grand rôle dans la performance des filières, qu'elle soit interne ou externe, par la transparence qu'elle apporte, et la concurrence qu'elle favorise. Pour y parvenir, il faut un système d'information généralisée intervenant à plusieurs stades : producteurs, intermédiaires, collecteurs, groupements d'opérateurs, afin d'améliorer son efficience. Les producteurs doivent être la cible d'une information diversifiée dans le domaine technique et commercial, appuyée d'une organisation professionnelle permettant à la fois son application et sa diffusion.

Par ailleurs, étant donné que l'information est à peu près inexistante au niveau des paysans, il serait nécessaire pour le SNAC de prendre en main sa

diffusion au sein du monde rural. Il sera question de créer un journal (son support papier) qui aura comme cible principale le monde rural et les collecteurs. Il aura à diffuser des informations sur l'évolution de la production et de la commercialisation d'oignon au niveau régional et sur le marché national. Sur le plan technique, l'information fera découvrir aux paysans ce qui se fait ailleurs pour élargir la gamme d'innovations possibles au niveau de leur système de production, pour offrir de nouvelles opportunités de production. Enfin, elle sera un moyen d'ouverture sur l'extérieur.

2.2.1 La formation

La vulgarisation agricole conduite par les organismes de la vulgarisation de base ne doit pas être confondue avec la formation des producteurs. Il sera question ici d'une formation concernant la production proprement dite ; elle couvrirait les activités des producteurs, depuis la récolte jusqu'à la vente des bulbes. Elle devrait être assurée au niveau de chaque zone productrice avant la récolte et devrait s'articuler sur les thèmes suivants :

- La sauvegarde de la qualité par le producteur, en récoltant des bulbes à parfaite maturité, en utilisant des bâches et des nattes pendant le séchage, en stockant l'oignon dans des filets, dans un lieu approprié ;
- La commercialisation d'oignon par les groupements des producteurs.

Cependant, étant donné que les appareils de vulgarisation ne peuvent venir en aide qu'à un nombre restreint d'agriculteurs et ne pouvant répondre qu'à une partie seulement de leur demande, et que les besoins d'appui des agriculteurs sont énormes dans tous les domaines du développement, pour renforcer l'efficacité des appareils de vulgarisation, il faut créer des « relais locaux » c'est-à-dire des paysans relais afin qu'ils puissent jouer le rôle d'intermédiaire entre l'équipe technique et les agriculteurs ; ils vont appuyer les autres agriculteurs, communiquer des informations, donner des conseils techniques.

2.2.2. La constitution des paysans relais

Les relations directes entre les vulgarisateurs et les agriculteurs sont peu efficaces dans un système de vulgarisation classique. Afin d'améliorer l'efficacité de l'intervention, un projet action doit s'appuyer sur des « relais locaux » qui doivent compléter les actions des agents de vulgarisation. Ces relais locaux sont des paysans relais et des groupes d'agriculteurs.

Ils auront un rôle d'interface pour faciliter le dialogue entre techniciens/chercheurs et paysans. Leurs tâches principales sont de :

- Transmettre les informations et les demandes dans les deux sens (équipe technique vers les agriculteurs et inversement)
- Organiser les diverses réunions, les visites de parcelles, participer au diagnostic etc.
- Participer à définir, appuyer et/ou mettre en œuvre les essais ou les démonstrations proposées par le projet sur différentes innovations techniques ;

2.3. La promotion d'oignon

Il serait vain de projeter des programmes relatifs à l'amélioration de la production et la sauvegarde de la qualité, sans avoir des programmes d'actions qui permettraient de conscientiser l'opinion publique et privée sur l'importance de l'oignon dans le pays.

Section III : Les Appuis directs aux filières en matière de financement

3.1. Le crédit rural

On ne peut pas parler de développement agricole, si les agriculteurs connaissent des déficits financiers permanents qui ne leur permettent pas de faire face aux problèmes qui menacent leurs exploitations. En effet, le développement agricole dans les PVD en général doit être soutenu et subventionné. Il en est de même des facteurs de production que sont les engrais et les matériels. Par ailleurs, en raison de la méfiance qui existe entre les banques et les producteurs, les Comores doivent encourager l'implantation de mutuelles d'épargnes et de crédits dans les milieux ruraux, en tant que mesure d'urgence, afin d'endiguer les réseaux informels de prêteurs d'argent locaux (épiceries...) qui ne font que ruiner les paysans en leur exigeant des remboursements disproportionnés par rapport à la somme prêtée et à la récolte obtenue. Le gouvernement doit enfin réviser progressivement les conditions d'octroi de crédits pour les agriculteurs dans les banques nationales pour que les producteurs bénéficient d'un crédit à faible taux d'intérêt, afin que le remboursement de leur crédit ne soit pas un fardeau pour eux. Pour le cas de l'île d'Anjouan, des mutuelles telles que « SANDUK, MECK » Action pour le Développement et de Financement de la micro entreprise existent, mais elles ne jouent pas encore pleinement leur rôle.

CONCLUSION

Malgré les conditions climatiques favorables à l'agriculture dans l'île, la pauvreté domine toujours en milieu rural. Le gouvernement concentre ses efforts sur le développement rural et la réduction effective de la pauvreté.

Comme le pays a une population majoritairement agricole, il y a lieu d'être optimiste quant à la croissance de la production agricole. Elle doit être matérialisée par l'augmentation de la productivité en améliorant les techniques culturales.

Les activités agricoles sont généralement effectuées par de petits exploitants pratiquant l'agriculture de subsistance. De ce fait, le développement agricole de l'île nécessite l'intensification de la productivité par l'amélioration et l'extension de l'exploitation en augmentant les surfaces cultivables.

Le *SNAC-BAHATI YA WALIMIZI* œuvre dans le domaine de l'agriculture et vise la sauvegarde de l'environnement. L'initiative du SNAC pour le renforcement de la vulgarisation agricole sera une occasion pour les vulgarisateurs de rester tout près des producteurs, surtout dans le cadre de la dynamisation de la production. Il permettrait d'augmenter la production par :

- une meilleure organisation du travail, en établissant un calendrier de la culture d'oignon et d'une bonne gestion des activités agricoles à partir des groupements, des associations paysannes...;
- une formation permanente et continue des paysans producteurs par les agents de la vulgarisation.
- un suivi évaluation des performances réalisées à partir d'une visite sur terrain par les vulgarisateurs et les paysans producteurs.

Mais pour que cela se réalise normalement, chaque circonscription agricole devrait avoir un nombre suffisant d'agents vulgarisateurs de base propre à chaque cellule, afin de ne pas les surcharger s'ils interviennent dans des zones trop vastes. Par la même occasion, il faut essayer de changer la mentalité des producteurs. Ces derniers ont l'habitude de pratiquer une culture de substance. C'est-à-dire qu'ils ne produisent que pour leur consommation. Les paysans cultivent sur des surfaces réduites; la production ne suffit qu'à l'autoconsommation.

Production= semences+ autoconsommation

Par conséquent, les paysans n'ont pas d'esprit entrepreneurial. Pour que cette habitude change, il faut avoir un esprit entrepreneurial. Produire plus pour avoir un

surplus. Ce changement devrait aboutir à l'économie de marché. On peut présenter cette idée par la formule suivante :

$Production = \text{semences} + \text{autoconsommation} + \text{surplus}$

Or $\text{surplus} = \text{production} - \text{semences} - \text{autoconsommation}$

. L'Etat doit prendre l'initiative de promouvoir davantage le développement rural rapide, en construisant des routes et des réseaux de communications pour créer les conditions et encourager les activités entrepreneuriales pour permettre l'épanouissement des initiatives du secteur privé.

Les efforts de l'Etat et des Organismes privés ne sont pas suffisants pour promouvoir le développement du pays. Il faut que toute la population soit motivée pour accroître sa performance et que chaque paysan soit capable de poursuivre ses activités quand l'appui extérieur prend fin. La collaboration avec les bailleurs de fonds pour le financement des divers projets de développement est nécessaire pour favoriser le développement.

La contribution des Organismes qui participent au développement agricole touche généralement la modernisation de l'agriculture ; cela nécessite des investissements pour l'acquisition de matériels et pour l'achat d'intrants. Le revenu monétaire des paysans est relativement faible et ne couvre pas ses besoins en consommation et en production, ce qui fait que l'épargne rurale, si elle existe, reste très faible. L'encouragement des paysans pour qu'ils accèdent au crédit agricole est important pour développer les activités agricoles.

BIBLIOGRAPHIE

I-OUVRAGES GENERAUX

- 1- ARMBRUSTER Martin, Technologique de la culture au pays en voie de développement, Gremier n°05, 1997, 347p.
- 2- Bernardi S., Marketing, Edition de VECCHI S.A52, rue Hontonartre 750002. Paris, mais 2001, 203p
- 3- FAIVRE B., LARES, Amélioration de la fonction et de développement, Mémento de l'Agronome, M C D, 1991,1691 p.
- 4- Jouan Therry, Marketing internation et Négociation, ad- guide, 2000, 112p.
- 5- KARSENT Alain LE ROY (1995) : la sécurisation foncière en Afrique, pour une gestion viable des ressources naturelles, Edition Karthala
- 6- MADDISONA. Assistance technique et développement économique, Paris, OCDE, 1965
- 7- MORIS John (1994) : option de vulgarisation agricole en Afrique tropicale, CTA.
- 8- MOUNIER Alain (1992) les théories de la croissance agricole, Edition, Economica.120 p
- 9- Rakotoarisoa Manitra, Diagnostique du maraîchères à Madagascar, FOFIFA/ CIRAD, 1992,92p
- 10-, SCHULTZ Thomas, Diagnostic rapide de la filière oignon à Madagascar, PAEA-CIDR
- 11- VERIN pierre et BATISTINI René, Géographie des Comores, 1984, p 37

II- DOCUMENTS

- ❖ Bulletin n°10 du ministère de l'agriculture de l'E levage et de la pêche (MAEP)
- ❖ DEEPA, Narayon, « Autonomisation et Réduction de la pauvreté », Banque Mondiale, Washington-Etats-Unis, 2^{ème} trimestre 2004, 384p.
- ❖ Ministère de l'agriculture annuaires statistiques agricoles 2000.
- ❖ Projet PNUD/FAO MAG/003 Toamasina, techniques de production de quelques espèces potagères à développer sur la cote Est de Madagascar.

III-COURS THEORIQUES

- ANDRIANASOLO ROGER Martial, Cours marketing, 3^{ème} et 4^{ème} année, 2006-2007.
- HORACE Gatién, cours d'organisation des entreprises 1ere année dans l'Université d'Antsiranana, 2003.

- Marie Ange, cours technique commerciale, 2001-2002, 1^{ère} année, Université de Toamasina
- RATOVOSON Seth, système Agro-industriel, 3^{ème} et 4^{ème} année gestion, 2006-2007.

IV- SITES WEB

- 📌 [WWW. google .fr](http://www.google.fr) :,com
- 📌 [http:// www. cite.mg](http://www.cite.mg)
- 📌 [http:// www. fao. org](http://www.fao.org)
- 📌 [http:// www.wikipedia. org](http://www.wikipedia.org)
- 📌 [http:// www. oniosgates. com](http://www.oniosgates.com)
- 📌 [http:// www. Insate. mg](http://www.Insate.mg)

ANNEXES

ANNEXE I- Données estimatives de la production d'oignon à Anjouan

Année	Nombre de producteurs	Quantité de semence (kg)	Production en tonnes
2001	79	25	40
2002	165	60	80
2003	250	75	180
2004	257	96	232
2005	278	94	237
2006	283	112	350

ANNEXE II- Estimation de la quantité semée par chacune des variétés

Région de culture	Zone	Nombre de producteur	Quantité semée totale (g)	Superficie pépinière (m ²)	Quantité semée pour chacune des variétés			
					Red créole (g)	Noflaye (g)	Texas grano(g)	Rouge de Tana (g)
Mutsamudu- Mirontsy	I	8	1350	290	200	1000	150	0
Oauni- barakani	II-1	29	4750	854	1750	2250	850	0
Bazimi	II-2	16	3500	520	3500	0	0	0
Tsembéhou	III	16	2600	510	2050	550	0	0
Ongoni- Bambao - Hajoho	IV-1	82	26450	4685	20650	5800	0	0
Mromagi	IV-2	130	76550	14410	69950	3150	0	3450
Hachipenda - Gégé	V	21	4100	820	3100	400	0	600
Domoni	VI	4	1400	280	1300	100	0	0
Nyoumakélé de haut	VII	7	1300	220	1300	0	0	0
Nyoumakélé de Bas	VIII	1	400	70	400	0	0	0
Pomoni- Lingoni	IX	21	5750	1150	3850	1900	0	0
Sima- Boungueni	X	2	400	80	300	100	0	0
Total		337	128550	23889	108350	15250	1000	4050

ANNEXE III- Comparaison des rendements selon les zones de culture et de variétés

Zone	Région de culture	Nombre de producteur	Rendement selon les variétés (kg/are)				Rendement global (kg/are)
			Red Créole	Rouge de Tana	Noflaye	Texas Grano	
I	Mutsamudu-Mirontsy	8	81	-	175	215	181
II-1	Oauni-barakani	29	169	-	190	186	108
II-2	Bazimi	16	171	-	-	-	171
III	Tsembéhou	16	188	-	125	-	156
IV-1	Ongoni-Bambao - Hajoho	82	176	-	213	-	169
IV-2	Mromagi	130	95	144	137	-	98
V	Hachipenda -Gégé	21	98	180	203	-	125
VI	Domoni	4	81	-	200	-	111
VII	Nyoumakelé de haut	7	204	-	-	-	204
VIII	Nyoumakelé de Bas	1	150	-	-	-	150
IX	Pomoni	21	95	-	190	-	121
X	Sima-Boungueni	2	99	-	131	-	115
Total		337	134	162	174	200	142

ANNEXE IV- TABLEAU RECAPITULATIF DES DONNEES SUR LA CULTURE D'OIGNON 2007 A ANJOUAN

Région de culture	Nombre de producteurs	Quantité achetée en g	Quantité semée en g	Surface pépinière en m²	Surface repiquage en m²	Quantité récoltée en kg	Quantité estimée en kg	Productivité moyenne
Mutsamudu	8	1350	1350	290	2882	4979	5210	622
Mirontsy								
Ouani-barakami	29	4750	4750	854	9010	15367	16600	530
Bazimini	16	3500	3500	520	5880	8692	10070	543
Tsembéhou	16	2600	2600	510	4960	7741	8298	484
Ongoni-Bambao	82	26450	26450	4685	43750	67216	73800	815
Hajoho								
Mromagi	130	76550	76550	14410	148390	132560	145492	1020
Hachipenda Gégé	21	4100	4100	820	8215	10265	11440	489
Domoni	4	1400	1400	280	2680	2340	2690	585
Nyoumakélé de haut	7	1300	1300	220	2370	3895	4255	556
Nyoumakélé de Bas	1	400	400	70	580	870	885	870
Pomoni- Lingoni	21	5750	5750	1150	10810	14020	14906	667
Sima-Boungoueni	2	400	400	80	700	758	814	379
Total	337	128550	128550	23889	240225	268730	294460	

ANNEXE V : QUESTIONNAIRES D'ENQUETES AUX PRODUCTEURS

Lieu : Région de Mromagi zone 4

Date :

Nom du Producteur :

Questionnaires	Réponses probables		
1- Membre de l'association	Oui ou Non (la majorité dit oui)		
2-Anciennité dans la culture d'oignon	Moins de 3 ans	3 à 6 ans	6 ans et plus
3-Niveau d'instruction	Illettré	Primaire	Secondaire
4-La culture d'oignon comme la culture principale	Oui / non		
5-Surface cultivée	Moins de 1ha	1ha	
6-Variété certifiée (Noflaye)	Non		
7-Variétés maîtrisées	Variété rouge	Rouge de Tanà	Violet de Galmi
8-Traitement Insecticide	Oui / Non		
9-Engrais naturelles	Oui / Non		
10-Arrosage par arrosoir	Oui		
11- Rendement obtenu pour 1 ha	12 -14 tonnes	14 – 16 tonnes	
12-Triage (Pré-triage)	Oui / Non		
13-Strategie de Vente	Après la récolte		
14-Utilisation de la balance	Oui		
15-Choix de l'acheteur	Meilleur prix	Habitude	
16- A la fois Producteur et Collecteur	Oui / Non		
17- Connaissez-vous le prix au marché	Oui		
18- Pensez-vous continuer	Oui		

LISTE DES FIGURES ET DES GRAPHES

LISTE DES FIGURES

Figure N°1 : Carte des Comores	13
Figure N°2 : La répartition des zones (Anjouan).....	53
Figure N°3: Calendrier cultural de l'oignon	56
Figure N°4 Mildiou.....	58
Figure N°5: Thrips tabaci	58
Figure N°6: Traitement par Insecticide.....	60
Figure N°V : circuit de distribution commerciale de l'oignon à Anjouan	68

LISTE DES GRAPHES

Grappe N° I : Evolution de la production d'oignon dans l'île d'Anjouan.....	63
Grappe N°II: Evolution du prix d'oignon sur le marché local dans la campagne 2007 .	64

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N° I : Structure du produit intérieur brut (1929-1999)	12
Tableau N° II : Tableau récapitulatif de la superficie de l'Union des Comores	14
Tableau N° III: Récapitulation de la répartition de la population.....	16
Tableau N°IV : La Répartition des zones :.....	52
Tableau N°V : La répartition des variétés.....	55
Tableau N°VI : Les variétés et cycle.....	57
Tableau N° VII : L'évolution de la production d'oignon (2001-2007)	63
Tableau N°VIII : Evolution du prix de l'oignon sur le marché local durant la campagne 2007.....	64
Tableau N°IX : Evaluation de la productivité	65
Tableau N°X : Répartition des dépenses pour la culture d'oignon sur une surface de 100 m ²	66
Tableau N° XI: Revenu pour 100m ² d'oignon	67
Tableau N°XII : Evaluation de perte de poids en fonction des variétés	72

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	
REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES.....	4
GLOSSAIRE.....	5
INTRODUCTION.....	6
PREMIÈRE PARTIE : PRESENTATION DE LA ZONE D'ETUDE	
CHAPITRE I : L'ASPECT GEOGRAPHIQUE ET LE CONTEXTE GENERAL DE LA ZONE.....	Erreur ! Signet non défini.
Section I : généralités sur les Comores.....	Erreur ! Signet non défini.
Section II : aspect géographique.....	13
2.1. Situation géographique des Comores.....	13
2.2 Le relief.....	14
2.3 Le climat.....	15
2.4 La population.....	15
Section III : services sociaux.....	16
3.1. La pauvreté.....	16
3.2. Le rôle de la diaspora.....	18
CHAPITRE II : PORTEE DES ACTIVITES ECONOMIQUES DES COMORES	19
Section I : les principaux secteurs d'activités.....	19
1.1. Historique.....	19
1.2 Impacts économiques et sociaux de la mondialisation.....	20
1.3 Le secteur primaire.....	21
1.3.1 L'agriculture.....	21
a. La vanille.....	22
b. Le girofle.....	22
c.L' Ylang-ylang.....	22
d. Les autres produits de rente.....	23
e. Les cultures vivrières.....	23
1.3.2 La pêche.....	24
1.3.3 Elevage et autres activités.....	25
a. L'élevage.....	25
b. une autre activité (la déforestation).....	25
1.4. Le secteur secondaire.....	26
1.5. Le secteur tertiaire.....	26
Section II : les pratiques culturelles de la production vivrière.....	27
aux Comores.....	27
2.1. Les Généralités.....	27
2.2. Les Techniques culturelles.....	27
2.3. Le Circuit de commercialisation.....	28
2.4. Les Principales cultures vivrières.....	28
a. Les céréales.....	28
b. Les tubercules.....	28
c. La banane.....	28
d. Les fruits.....	29
e. Les produits maraîchers.....	29
2.5. L'agriculture et le développement économique.....	29
2.5.1. L'agriculture dans le décollage économique.....	29
a. La croissance agricole est un préalable au développement.....	29
b. La croissance agricole condition du développement polarisé.....	30

2.6. Les contraintes du développement rural et agricole.....	30
2.6.1. Le manque de formation et d'information de toute nature pour l'ensemble de la population rurale	30
a. L'insuffisance d'infrastructures d'intérêt collectif.....	31
2.7. L'agriculture dans le processus de développement.....	31
2.7.1. L'agriculture et le financement de la croissance économique	31
2.7.2. L'agriculture contribue à la croissance économique.....	32
2.8. Les problèmes à résoudre en matière de développement agricole	32
2.8.1.L' Insuffisance de la couverture sanitaire	32
2.8.2. Les freins au développement.....	32
Section III : les échanges extérieurs	33
3.1. Importation et exportation.....	33
3.2. La balance commerciale.....	33
3.3. L'environnement commercial	33
3.4. Les perspectives	34
CHAPITRE III: PRESENTATION DE LA FILIERE OIGNON	35
Section I : La culture oignon à travers l'Association.....	35
1.1. Historique de l' Association	35
1.2. But et objectifs de l' Association	35
1.3. Les activités de l' Association :	37
1-3-1 : Les produits de rente	37
a- la vanille	37
b- Essence d'ylang-ylang	37
1.4. Les produits Vivriers.....	38
a. La Pomme de terre.....	38
b. L'oignon :	38
Section II : La présentation de l'organisation de l'Association	38
2.1. Organigramme.....	38
2.2. Analyse fonctionnelle de l' Association.....	39
Section III : caractéristiques de la filière	42
3.1. Le but de la culture :	42
3.2. Les adaptations de la culture	43
3.2.1. Les exigences de la culture.....	43
a- type de sol :	43
b- Besoin en altitude :	43
c- Besoin en climat :	43
d- Besoin en lumière :	43
e- Besoin en chaleur :	43
f- Besoin en eau :	44
3.3. La réalité régionale.....	44
DEUXIEME PARTIE : <u>ANALYSE DE LA PRODUCTION ET SES PERSPECTIVES D'AMELIORATION</u>	45
ANALYSE DE LA PRODUCTION ET SES PERSPECTIVES D'AMELIORATION .	45
CHAPITRE I : ANALYSE DE LA PRODUCTION	47
Section I : Etude de la sphère approvisionnement.....	47
1.1. Descriptions des intrants	47
1.1.1. Les semences.....	47
1.1.2. Les engrais.....	47
1.1.3. Produits phytosanitaires :	47
1.2. L'approvisionnement en intrants.....	48

1.2.1. Notion d'approvisionnement.....	48
1.2.2. Mode d'approvisionnement de l'Association	48
1.2.3. La commande	50
1.3. Modèle de distribution des intrants	50
Section II : Etude de la sphère production	50
2.1. Techniques culturales :.....	50
2.1.1. Répartition des intrants.....	52
2.1.2. Répartition de la culture d'oignon.....	54
2.1.3. Calendrier culturel de l'oignon	55
2.2. Variétés maîtrisées et leurs caractéristiques	57
2.3. Maladies et Ennemis :	57
2.3.1. Le Mildiou (PERONOSPORA DESTRUCTOR).....	57
2.3.2. Thrips Tabaci :	58
2.3.3. Fonte de semis :.....	58
2.4. Autres maladies	59
2.4.1. Protection de la culture :.....	59
2.4.1.1. Utilisation de fongicide	59
2.4.1.2. Utilisation d'Insecticide :	59
2.5. Production	60
2.5.1. La récolte des oignons.....	60
2.5.2. Collecte des oignons :	60
2.5.3. Achat d'oignon	61
2.5.4. Conservation d'oignon	62
2.5.5. Stockage	62
2.5.6. La commercialisation	62
2.6. Le produit	63
2.6.1. L'évolution de la production d'oignon (2001-2007).....	63
2.6.2. Le prix	64
2.6.3. Evolution de la productivité en en fonction du nombre de producteur	65
2.6.4. Le Revenu monétaire	66
2.6.4.1. Revenu monétaire de la production d'oignon	66
Section III : Etude de la sphère distribution et vente	68
3.1. Evaluation du marché.....	68
3.1.1. Analyse de l'offre et de la demande.....	68
3.1.2. Etude de la demande.....	69
3.2. Les clients.....	69
3.3. Evaluation de la demande	69
3.4. Etude de l'offre.....	70
3.5. Les concurrents :	70
3.5.1. L'oignon vert :.....	70
3.5.2. L'oignon sec :	70
3.6. Quelques aspects relatifs aux producteurs selon les propriétés physiques du produit oignon.....	71
3.6.1. Avantages	71
a- L'oignon vert :.....	71
b- L'oignon sec :	71
3.6.2. Les inconvénients	72
a- L'oignon vert :.....	72
b- L'oignon sec :	72
3.7. Stratégie Marketing	73

CHAPITRE II : ANALYSE DES PROBLEMES DE LA FILIERE OIGNON	77
Section I : Importance et place de l'oignon dans l'île d'Anjouan.....	77
1.1. Dans l'économie nationale.....	77
1.1.1. La création d'emplois.....	77
1.1.2. La Création de richesse	77
1.1.3. La régulation de la balance commerciale.....	77
1.1.4. L'Amélioration des relations internationales	77
1.2. Dans le domaine social.....	78
1.3. Dans le domaine politique.....	78
Section II: Analyse des problèmes de la filière oignon.....	78
2.1. Contraintes de la production	78
2.1.1. Culture de substance.....	78
2.1.3. Insuffisance de moyens financiers au niveau des producteurs.....	79
Section III : Autres problèmes.....	79
3.1. Problème de logistique	79
3.1.1. Insuffisance de magasins de stockage	79
3.1.2. Localisation des magasins	79
3.1.3. Condition de conservation.....	80
3.1.4. Problème de rupture des intrants	80
3.2. Insuffisance du Personnel.....	80
3.3. Manque de moyens de déplacement.....	80
3.4. Les Problèmes techniques	80
3.4.1. Insuffisance de terrains cultivables	80
3.4.2. Pratique de la polyculture.....	80
3.4.3. Instabilité politique.....	81
CHAPITRE III : PERSPECTIVES D'AMELIORATION DE LA FILIERE	82
Section I : Développement de la production et amélioration des infrastructures de base.....	82
1.1. La relance de la production d'oignon.....	82
1.1.1. La recherche d'une variété nouvelle	83
1.1.2. L'amélioration des conditions de circulation des biens et des personnes	83
1.2. L'amélioration du réseau routier	83
1.2.1 La construction de nouvelles routes	84
1.2.2 La gestion du réseau routier	84
1.2.3. L'amélioration des moyens de transport dans les milieux ruraux.....	84
1.3. La mobilisation de tous les acteurs	85
1.4 La mobilisation de la population	86
1.5 Le renforcement de la vulgarisation agricole	86
Section II : la professionnalisation de la filière.....	87
2.1 La professionnalisation et la commercialisation de l'oignon.....	88
2.1.1. L'organisation du marché intérieur	89
2.1.1.1. Le renforcement du contrôle	89
2.1.1.2. L'organisation des groupements	89
2.1.1.3. Avantages de la commercialisation par les groupements de producteurs.....	89
2.2 L'information et la formation.....	90
2.2.1 L'information	90
2.2.1 La formation.....	91
2.2.2. La constitution des paysans relais	91
2.3. La promotion d'oignon.....	92
Section III : Les Appuis directs aux filières en matière de financement.....	92
3.1. Le crédit rural	92
CONCLUSION	93

BIBLIOGRAPHIE	95
ANNEXES	63
LISTE DES FIGURES ET DES GRAPHES.....	102
LISTE DES TABLEAUX.....	103