

OIGNON : DEVELOPPEMENT DU ROSE BOURBON TEST DE COMMERCIALISATION

Code essai : 11E-08d

Durée : 2003-2006

David Gourc, Didier Monnier, Jean-Denis Payet

Partenaires : SODEXPRO (Champion)

1. HISTORIQUE

1-1 l'oignon, un légume de plus en plus importé.

Les importations d'oignon en provenance d'Inde, de métropole, de Madagascar ou d'Egypte grignotent année après année la production locale. L'oignon d'importation est à la disposition des revendeurs à un prix qui oscille entre 50 et 70 cents d'Euro par Kilo. Pour regagner des parts de marché et développer la production d'oignon à la Réunion, il faut donc avant tout réduction les coûts de production.

1-2 Coûts de production de l'oignon local

Les différents travaux réalisés par l'ARMEFLHOR en collaboration avec la Coopérative des Avirons pour diminuer les coûts de production par la mécanisation nous permettent de produire de l'oignon avec un coût de production de 7400 Euros / ha pour une production en semis direct et 6200 Euros /ha pour une production à partir de bulbilles. Ces coûts de production ont été calculés chez des producteurs qui maîtrisent bien la culture de l'oignon.

Tableau 1: Matrice de gains de la production d'oignon en semis direct

		Rendement en tonnes / ha					
		15	20	25	30	35	40
Prix de vente (Euros)	0,5	-3687	-2437	-1187	63	1313	2563
	0,6	-2187	-437	1313	3063	4813	6563
	0,7	-687	1563	3813	6063	8313	10563
	0,8	813	3563	6313	9063	11813	14563
	0,9	2313	5563	8813	12063	15313	18563
	1,0	3813	7563	11313	15063	18813	22563
	1,1	5313	9563	13813	18063	22313	26563
	1,2	6813	11563	16313	21063	25813	30563
	1,3	8313	13563	18813	24063	29313	34563
	1,4	9813	15563	21313	27063	32813	38563
	1,5	11313	17563	23813	30063	36313	42563
	1,6	12813	19563	26313	33063	39813	46563
	1,7	14313	21563	28813	36063	43313	50563

Tableau 2 : Matrice de gains de la production d'oignon par bulbilles

		Rendement en tonnes / ha			
		10	15	20	25
Prix de vente (Euros)	0,5	-4223	-3223	-2223	-1223
	0,6	-3223	-1723	-223	1277
	0,7	-2223	-223	1777	3777
	0,8	-1223	1277	3777	6277
	0,9	-223	2777	5777	8777
	1,0	777	4277	7777	11277
	1,1	1777	5777	9777	13777
	1,2	2777	7277	11777	16277
	1,3	3777	8777	13777	18777
	1,4	4777	10277	15777	21277
	1,5	5777	11777	17777	23777
	1,6	6777	13277	19777	26277
	1,7	7777	14777	21777	28777

Il existe un marché de 2000t pour de l'oignon pays vendu à 1,5 Euros/kg.

- Le tonnage moyen à la Réunion avec la variété locale Véronique est de 15t/ha
- La matrice de gains (tableau 1) nous montre que le revenu moyen réalisé est de 11313 Euros/ha
- Pour l'instant l'oignon le moins cher provient d'Inde du Sud. Il est disponible auprès des grossistes à un prix qui avoisine 0,55 euro /kg.
- Comme nous pouvons le constater dans les tableaux 1 et 2, même avec de forts rendements, il nous est pour l'instant pas possible d'atteindre un prix de vente de 0,55 euro/kg
- Par contre l'importation d'oignon comporte plusieurs risques :

Les importations d'oignon d'Inde sont contrôlées par un organisme d'état (NAFED) qui n'autorise l'export que si les besoins du marché local sont satisfaits. En cas de pénurie, l'Inde privilégiera ses gros clients à l'Export (Malaisie, Emirats Arabes Unis...) et privera la Réunion de produit.

Il existe un risque de perte de la marchandise par germination précoce suite à des problèmes de manque de ventilation ou d'ancienneté de la marchandise.

Après discussion avec les importateurs locaux, nous avons pu estimer ce risque à 0,15 euros/kg

- Pour prendre des parts de marché sur les importations, il faut donc arriver à vendre de l'oignon de qualité aux alentours de 0,70 Euros/kg.
- L'oignon étant une production qui demande une forte expérience mais aussi une forte technicité, la relance de cette production doit se faire au départ avec une base de producteurs qui connaissent bien cette culture. Hors, ces personnes ne sont pas prêtes à accepter une baisse de revenu. Comme nous l'avons vu plus haut, leur revenu actuel avec la variété Véronique est de 11313 Euros/ha.
- Le tableau 1 nous montre que le même revenu est possible si l'on produit 35 t/ha en le vendant à 0,80 Euros/kg. Cet objectif de rendement n'est pas possible à atteindre avec la variété Véronique quelque soit la technique de culture utilisée (semis direct ou bulbilles).
- Lors des essais réalisés cette année en semis direct avec le Rose Bourbon, nous avons réalisé un rendement de 39t/ha. Nous ne connaissons par contre pas encore le potentiel de production du Rose Bourbon à partir de bulbilles.
- Même si le potentiel de cette variété demande à être confirmé dans les années futures, nous voyons que la nouvelle variété possède des atouts intéressants. Cette réflexion nous a amené dès cette année à réaliser des tests commerciaux.

2. UNE DEMARCHE QUALITE

En 2002, nous avons fait venir Lesley Currah, expert en oignon tropical, pour réaliser un audit de la filière oignon à la Réunion. Voici les propos qu'elle avait tenus :

«...Il est à mon avis très étonnant qu'il n'y ait à l'heure actuelle aucune prise de conscience sur l'intérêt d'opter pour une démarche de qualité via une classification. Bien que la variété locale ait un bon potentiel en terme de niveau de matière sèche et de goût adapté à la cuisine créole, on ne tient pas compte des désirs des consommateurs en mettant sur le marché du « tout venant » qui se trouve en concurrence avec de l'oignon d'importation à la présentation soignée (trié et calibré). Pour reprendre l'avantage, une campagne de publicité est à conseiller, en commençant par la mise en valeur des qualités culinaires et les avantages pour la santé de la consommation des oignons... »


« ...Toute industrie agricole doit de nos jours faire face à la mondialisation. Cela veut dire qu'on a besoin de faire des efforts pour mettre en valeur les véritables attraits des produits traditionnels, qu'on ignorait ou sous-estimait jadis. Cette réflexion devrait mener les producteurs d'oignon à montrer fièrement leurs produits calibrés et soignés sur le marché, en même temps qu'ils luttent pour réduire les coûts de main d'œuvre et pour économiser l'application des intrants coûteux... »

Fort de ces remarques, il nous a semblé impératif d'inscrire la nouvelle variété Rose Bourbon dans une démarche de qualité.

3. LES ATOUTS ET LES CONTRAINTES

Le consommateur qui achète un oignon produit à la Réunion achète de la variété Véronique. Pour inscrire la variété Rose Bourbon dans un démarche de production locale nous avons comparé les deux variétés afin de déterminer les actions à mener pour faciliter la commercialisation du Rose Bourbon.

Tableau 4 : Comparatif des deux variété locales :

Caractéristiques	Véronique	Rose Bourbon
Couleur	Rose	Rose
Forme	 Elliptique aplati	 Arrondi
Conservation	Très bonne	Bonne
Calibre	Moyen	Moyen à gros

Les deux variétés locales possèdent une couleur de tunique similaire. Le Véronique est rose avec des reflets jaunes et le Rose Bourbon rose avec des reflets rouges. Cela ne doit pas poser de problème au consommateur. Par contre, les formes sont très différentes. L'oignon Véronique est de forme aplatie alors que le Rose Bourbon est plutôt de forme arrondie. Il risque donc d'être confondu avec l'oignon d'importation dont la plupart des variétés sont de forme arrondie. Le Rose Bourbon se conserve 4 mois après récolte dans un séchoir traditionnel alors que le Véronique se conserve jusqu'à 7 mois. Enfin, le Rose Bourbon a tendance à produire quelques bulbes de gros calibre (>70mm).

Ces éléments nous ont amené aux conclusions suivantes :

- Bien démarquer le produit pour le différentier de l'import (conditionnement, affichage)
- Commercialiser dans les 3 à 4 mois qui suivent la récolte.
- Disposer d'un marché pour commercialiser les calibres compris entre 70 et 80mm (restauration).

4. PREMIERE DEMARCHE COMMERCIALE

Un premier test commercial a été réalisé en 2003 pour confirmer l'intérêt de cette variété auprès des consommateurs. Il a été réalisé en collaboration avec la société SODEXPRO qui approvisionne les supermarchés Champion en fruits et légumes.

4-1 Rose Bourbon : marque commerciale.

Avant la mise en marché de la variété, l'ARMEFLHOR a déposé la marque « Rose Bourbon » auprès de l'Institut National de la Propriété Industrielle. Cette marque a pour objectif à terme de garantir au consommateur une qualité et homogénéité de produit.

4-2 Premier test commercial.

Nous ne disposons cette année que d'une tonne à commercialiser. Après discussion avec le responsable de la SODEXPRO, le test commercial a été réalisé dans les conditions suivantes :

- Conditionnement : filet de 2Kg
- Communication : Dans tous les magasins, mise en place d'une affiche au dessus du linéaire pour bien indiquer l'origine du produit et le distinguer du produit importé (voir ci-contre).
- Prix de vente au détail : 2,50 euros le filet de 2 kg



Photo 1 : publicité parue dans le catalogue Champion

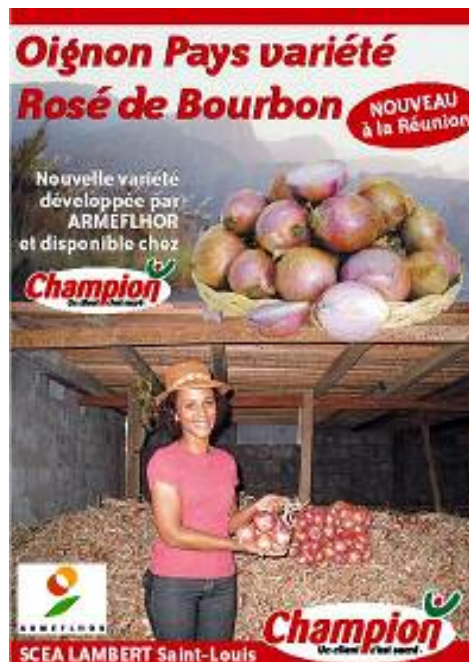


Photo 2 : Affiche présente dans les linéaires

5. BILAN ET PERSPECTIVES

Le test commercial a été un réel succès car tout a été vendu en moins d'une heure. La démarche dans laquelle nous nous sommes inscrits semble donc la bonne. Cependant, il nous reste encore de nombreux points à étudier pour pérenniser cette démarche.

- Améliorer nos prévisions de tonnages en réalisant un échantillonnage des parcelles (pesées géométriques) à l'approche de la récolte.
- Laisser sécher l'oignon 1 mois avant commercialisation pour obtenir une tunique plus jolie.
- S'intégrer encore plus dans une démarche de qualité :
 - **Contrat Acheteur - Agriculteur** : L'acheteur établit un contrat avec l'agriculteur définissant un tonnage et un prix. Le client s'engage à acheter, et le producteur s'engage à réserver la quantité fixée pour son client.
 - **Cahier des charges ARMEFLHOR – Agriculteur**. Ce cahier des charges définira l'itinéraire technique ainsi que les critères qualitatifs pour commercialiser sous la marque collective de certification « Rose Bourbon ».