

AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT WASHINGTON, D. C. 20523 BIBLIOGRAPHIC INPUT SHEET		FOR AID USE ONLY BATCH 82	
1. SUBJECT CLASSIFICATION	A. PRIMARY Food production and nutrition		AE70-0000-G190
	B. SECONDARY Distribution and marketing—West Africa		
2. TITLE AND SUBTITLE Marketing, price policy and storage of food grains in the Sahel: Niger			
3. AUTHOR(S) (101) Mich.Univ. Ctr.for Research on Economic Development			
4. DOCUMENT DATE 1977	5. NUMBER OF PAGES 159p. 159p.	6. ARC NUMBER ARC	
7. REFERENCE ORGANIZATION NAME AND ADDRESS Mich.			
8. SUPPLEMENTARY NOTES (Sponsoring Organization, Publishers, Availability) (In English and French; English,137p.:PN-AAF-409) (Complete country studies available; English,666p.:PN-AAF-399; French,760p.:PN-AAF-400)			
9. ABSTRACT			
10. CONTROL NUMBER PN-AAF-410		11. PRICE OF DOCUMENT	
12. DESCRIPTORS Africa Grain crops Niger Price policy		13. PROJECT NUMBER	
Sahel storage		14. CONTRACT NUMBER AID/afr-C-1143 GTS	
		15. TYPE OF DOCUMENT	

PN-44F 410
AID/AFR 0-1143676

CILSS
CLUB DU SAHEL
Groupe De Travail Sur La
Commercialisation, La Politique Des Prix
Et Le Stockage

COMMERCIALISATION,
POLITIQUE DES PRIX
ET STOCKAGE DES CEREALES
AU SAHEL

ETUDE DIAGNOSTIQUE

Tome II: Etudes par Pays

Réalisée par

CENTER FOR RESEARCH ON ECONOMIC DEVELOPMENT
UNIVERSITY OF MICHIGAN

Financée par

L'AGENCE DE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL (USAID)

Août 1977

Préface au Volume II

Etant donné que certains de nos lecteurs pourraient ne pas avoir eu accès au volume précédent, nous nous faisons le devoir, au risque de nous répéter, d'attirer l'attention sur quelques observations d'ordre général faites dans le premier volume. Cette étude a été faite à la demande du C.I.L.S.S./Comité de Travail du Club du Sahel s'intéressant à la Commercialisation des Céréales, à la Politique des Prix et aux Problèmes de Stockage. Au cours de la réunion tenue en juillet 1976 à Dakar, le Comité demanda qu'une étude diagnostique soit faite en vue de rassembler toutes les informations existantes sur la commercialisation, la politique des prix et le stockage, et aussi d'identifier les problèmes majeurs. Cette étude a été entreprise en réponse à cette requête. Elle a été financée par l'Agence de Développement International dans le cadre de son Programme de Développement du Sahel.

Les études sur chaque pays, publiées dans ce volume, ont pour base les informations obtenues au cours des voyages effectués dans les pays concernés, l'étude minutieuse des documents et rapports publiés à la fois par les pays intéressés et les agences d'aide internationale, et enfin les réponses aux questionnaires envoyés dans les pays du C.I.L.S.S. en août 1976.

Les voyages d'étude eurent lieu entre novembre 1976 et février 1977. Dans chacun des pays visités, trois semaines au moins furent consacrées aux travaux de recherche - dans certains cas ce fut presque un mois. Au cours de la première rédaction qui eut lieu à Ann Arbor, le groupe de travail a bénéficié de la présence, encore que de courte durée, du Président du Comité de Travail, Mr. Ibrahima Sy et de Mr. Serge Michailof de la Caisse Centrale de Coopération Economique à Paris. Ajoutons enfin que le rapport final a bénéficié de l'examen des premiers résultats, examen effectué lors de la réunion du Comité de Travail tenue du 16 au 18 mars 1977 à Bruxelles.

Nous tenons à préciser qu'une considérable autonomie fut laissée à chacun des auteurs des rapports. Ils ont bien évidemment suivi une ligne directrice générale et pré-établie. En effet, il a été dressé une longue liste de questions importantes sur lesquelles les chercheurs devaient porter une attention toute particulière. De plus, l'Equipe s'est réunie dix jours durant en Haute Volta, trois des quatre auteurs se sont rendus ensemble au Niger où les questions de détail furent amplement débattues. Ceci a permis de définir une ligne de conduite plus précise qui fut adoptée dans toutes les recherches qui ont suivi. A Ann Arbor nous avons également tenu de nombreuses séances de discussion et chaque rapport préliminaire a été l'objet de nombreuses corrections.

Il n'en reste pas moins vrai que chaque auteur a conservé une liberté totale dans la conduite de l'étude de la région qui lui était confiée. Par conséquent les idées émises dans chaque rapport sont l'expression, dans une certaine mesure, des propres perceptions de son auteur qui en porte toute la responsabilité. Une telle répartition des tâches et donc des responsabilités s'imposait pour plusieurs raisons : (a) la quantité de travail sur le terrain était si importante qu'elle exigeait que chaque membre se spécialise dans une région particulière; il aurait été très difficile pour un ou deux membres du groupe de travail de visiter tous les sept pays du Sahel. (b) L'attribution d'une tâche particulière à un membre a incontestablement un effet motivateur positif. (c) un autre point, et peut être le plus important, est que l'étude d'un système de commercialisation est une tâche si délicate que sa perception est souvent influencée par les opinions préconçues de l'investigateur. Il semblait donc préférable, et même nécessaire, qu'il soit permis à chaque auteur d'exprimer librement son point de vue sur la question - ce qui par ailleurs comporte nécessairement un certain degré de subjectivité. Ceci s'est donc soldé par des différences de vues ou d'intérêts sur certains points - différences qui, il faut le reconnaître, peuvent être aussi dues au fait que les problèmes de commercialisation et de politique des prix se posent de manière différente selon les conditions particulières à chacun des pays sahéliens.

Les auteurs responsables de cette étude sont : Boubacar Bah pour le Mali et la Mauritanie; Elliot Berg pour la Haute Volta ; Daniel Kholer pour le Niger et le Tchad; Clark Ross pour le Sénégal et la Gambie. Ont également contribué à cette étude : Aimée Ergas qui a joué en rôle de premier plan dans le travail d'édition; Judy Brooks qui a offert une aide appréciable dans l'étude sur la Haute Volta; Charles Steedman qui a travaillé sur le Mali et la Mauritanie; et Annick Morris qui était responsable de la traduction française. Enfin, Greg Conboy et Bijan Amini ont aidé dans la collecte et le traitement des données statistiques.

Dans cette étude les deux points qui ont particulièrement retenu notre attention, sont la commercialisation et la politique des prix. Dans chacun des rapports, les problèmes liés au stockage sont également discutés mais avec un peu moins d'attention que les deux premiers points. La raison en est que, au début de cette recherche, il nous a été demandé de n'étudier que les problèmes ayant trait à la commercialisation et à la politique des prix. Ceux liés au stockage devaient être confiés à un autre groupe de consultants. Cependant, pour de nombreuses raisons, le Groupe de Travail s'est trouvé

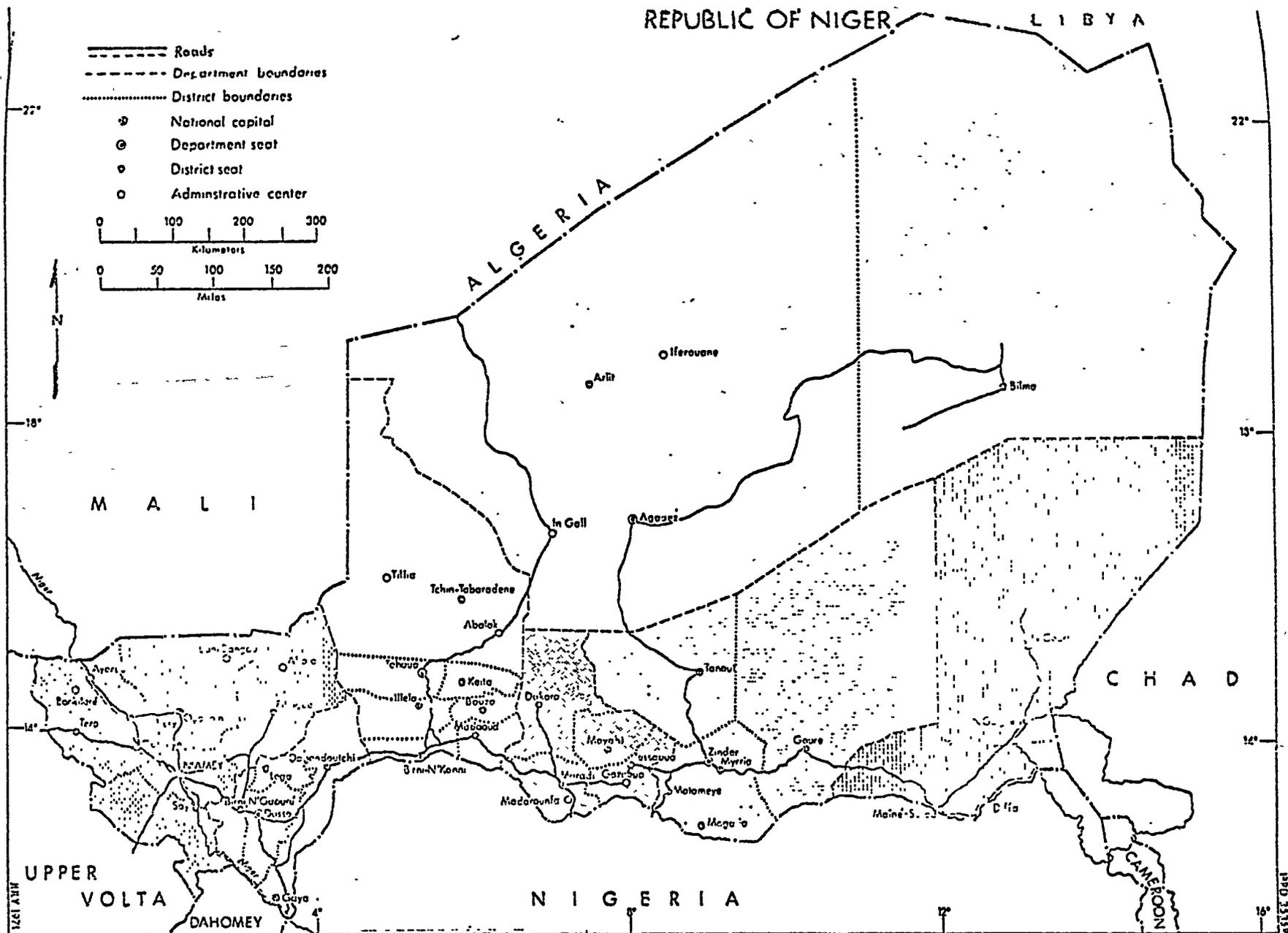
dans l'impossibilité de trouver des consultants désirant travailler sur cette question. Nous avons donc décidé d'étudier également la question du stockage mais, bien évidemment en lui apportant légèrement moins d'attention qu'aux autres.

Enfin, précisons que ceci n'est qu'une étude diagnostique, expression qui n'a pas d'équivalent exact en anglais. Il s'agit d'une étude analytique qui ne fait aucune recommandation en matière de politique économique. Aussi fut-il demandé à chacun des auteurs d'éviter de tirer toute conclusion en cette matière. Cependant, la ligne de démarcation entre fixation d'options possibles ou souhaitables et recommandations en matière de politique à suivre, est assez difficile à établir. Le but précis de cette étude, conformément à la ligne directrice définie par le Comité de Travail, était de dégager des faits : rassembler ceux déjà connus, souligner ceux qui devaient l'être, en vue de permettre et faciliter la délimitation des options possibles, compte tenu des contraintes existantes et la mise en place de politiques économiques plus efficaces. C'est pourquoi le lecteur ne trouvera pas ici de recommandations détaillées et spécifiques sur ce que devrait faire une agence commerciale, telle que l'O.N.C.A.D. ou l'O.P.V.N., comment leur organisation pourrait être rendue plus efficace, ou si oui ou non, et de combien, les prix du sorgho et du mil devraient être augmentés au Mali ou au Niger. Ce sont là des questions qui touchent de beaucoup plus près une étude s'attachant plus particulièrement aux politiques à suivre, qu'à une étude diagnostique, telle celle qui nous a été confiée.

Elliot Berg
Directeur du Projet

Ann Arbor, Michigan
Juillet 1977

NIGER



NIGER - TABLE DES MATIERES

	page
Introduction.....	1
I. Structure du Système Actuel de Production et de Commercialisation.....	4
A. Le Système de Production de Céréales.....	4
B. L'Histoire de la Politique de Commercialisation des Céréales.....	9
C. La Structure et le Fonctionnement du Marché des Céréales.....	13
1. Les Réseaux Officiels de Commercialisation....	13
2. Les Réseaux Traditionnels de Commercialisation.....	22
3. Résumé.....	32
D. Le Processus de la Prise de Décision.....	35
E. Le Stockage.....	37
1. Le Système Traditionnel.....	37
2. Le Stockage par l'O.P.V.N.....	38
3. Le Stockage de Réserve.....	39
II. Politique de Commercialisation.....	42
A. Introduction.....	42
B. L'Analyse des Données de Prix.....	44
1. Genre de Données dont on dispose.....	44
2. Mesures de l'Efficiéce du Marché.....	47
C. Alternatives pour la Politique de Commercialisation.....	63
1. Politique de Commercialisation avec Monopole d'Etat.....	64
2. Politique de Commercialisation avec Libre Concurrence.....	69
3. L'Interventions Directe sur le Marché.....	74
D. Conclusion.....	78
III. Politique des Prix.....	81
A. Introduction.....	81
B. Le Prix au Producteur.....	87
1. Les Prix Relatifs des Produits Agricoles Déterminant la Production.....	87
2. Les Termes d'Echange Agricole.....	91
C. Le Prix au Consommateur.....	94
1. La Proportion du Revenu Consacrée à l'Achat du Mil.....	94
2. La Variabilité des Prix au Consommateur.....	97
IV. Conclusion.....	101

Suite page suivante

APPENDICES

	page
1. Tableaux Statistiques.....	104
2. La Commercialisation des Cultures de Rente.....	137
3. La Production et Commercialisation du Riz.....	139
4. L'Approvisionnement des Zones Rurales en Intrants Crédits et Biens de Consommation.....	144
5. Personnes Contactées au Niger.....	147

Lexique

Niger - Tableaux dans le Texte

<u>Tableaux</u>	<u>Page</u>
I. Coefficients de Corrélacion (r) pour les Prix du Mil entre Différents Marchés Nigériens (1971).....	48
II. Coefficients de Corrélacion (r) pour les Prix du Mil entre Différents Marchés Nigériens (1973).....	49
III. Coefficients de Corrélacion (r) pour les Prix du Mil entre Différents Marchés Nigériens (1971-73).....	50
IV. Coefficients de Corrélacion (r) pour les Prix du Mil entre Différents Marchés Nigériens (1975).....	52
V. Niger - Les Différences de Prix et les Distances entre la Ville de Niamey et Divers Autres Marchés.....	54
VI. Graphiques des Différences de Prix :	
A. Entre Niamey et Madoua.....	56
B. Entre Niamey et Mirriah.....	56
C. Entre Niamey et Illela.....	56
D. Entre Niamey et Magaria.....	56
E. Entre Niamey et Konni.....	57
F. Entre Niamey et Tillaberry.....	57
G. Entre Niamey et Galmi.....	58
H. Entre Niamey et Guidan Ider.....	58
VII. Hausse des Prix, Minima à Maxima.....	60
VIII. Rentabilité de la Spéculation en Céréales.....	62
IX. L'Influence des Prix Relatifs sur la Décision de Produire des Paysans.....	88
X. Pourcentage du Revenu Consacré à l'Achat du Mil.....	95
XI. Prix Trimestriels du Mil au Consommateur à Niamey.....	97
XII. Prix Trimestriels au Consommateur durant le Contrôle de l'Q.P.V.N.....	98

INTRODUCTION

Le Niger est un pays continental d'environ 1,267.000 km² de surface, situé au centre de l'Afrique occidentale. Son principal problème, comme pour la plupart des pays Sahéliens, est de n'avoir qu'une étroite bande de terre fertile, située au Sud. Le reste du terrain au nord est saharien ou d'un genre sub-Saharien qui ne peut être que partiellement utilisé pour l'élevage en transhumance.

On estime que la population du Niger sera d'environ 4,7 millions en 1976 . La grande majorité de cette population, dont presque la moitié a moins de 14 ans, vit dans le sud fertile produisant principalement du mil et du sorgho pour leur propre consommation, de l'arachide et du niébé, tant comme cultures de rente que comme moyen de subsistance, et un peu de cassave, de maïs et de coton. Le riz est cultivé tout au long du fleuve Niger.

Traditionnellement, les agriculteurs sédentaires du sud avaient un accord officieux avec les nomades Fulani et Touaregs du Nord. Ils échangeaient des céréales pour du lait durant la saison sèche, lorsque les troupeaux se trouvent au sud. Pendant la saison pluvieuse, les bergers mènent leurs animaux vers le nord afin de permettre aux agriculteurs sédentaires de cultiver leur terre sans être dérangés par le passage des troupeaux. Après la récolte, deux à trois mois après le commencement de la saison sèche suivante, les bergers

¹ Les premiers résultats d'un nouveau recensement effectué en 1977 semblent indiquer que ce chiffre communément utilisé sous-estime la population réelle. Le vrai chiffre semblerait approcher 6 millions.

reviennent au sud où les troupeaux broutent les champs moissonnés et les fertilisent avec leurs déchets.

Il est estimé que la zone agricole du Niger se situe au-dessous des 350 mm isohyète. Cette bande de terre s'étend le long des frontières avec la Haute Volta, le Bénin, le Togo et le Nigéria et constitue à peu près le quart de la surface totale. Mais à cause des conditions climatiques imprévisibles, il se peut que certaines années, de grandes surfaces, qui normalement se trouvent dans la zone agricole ne reçoivent pas une quantité suffisante de pluie. Les variations dans la production totale sont donc assez importantes¹.

Dans ces conditions, il est impossible de se prémunir contre les risques de chute de la production et d'éviter, en cas d'une succession de mauvaises récoltes, de sérieux déficits alimentaires comme ce fut le cas avant, pendant et après la période coloniale. Les plus grandes de ces famines intermittentes ont leur nom dans l'histoire orale populaire. Durant les temps précoloniaux, l'une d'elles était nommée "Ize Nere", ou la vente des enfants, une autre "Gaasi Borgo" ou la meunerie des Calebasses.

L'époque coloniale a aussi connu ses famines. En 1913-14 il y eut une grande famine nommée "La grande Bari" (grande poitrine) évoquant probablement des torsos déchirés par la malnutrition. En 1931-32 il y eut la "Doo izo jire", ou l'année de la larve de sauterelle; et en 1951-52 la "Gaari jire" ou l'année de la farine de manioc.²

¹Voir Appendices : Tableaux 1, 2, 3A-C, et 4.C.

²André Salifou, "Crise Alimentaire au Niger." Institut Africain de Développement Economique et de Planification, Dakar, février 1974.

Ces quelques exemples montrent clairement que la sécheresse comme celle qui s'est abattue sur le Sahel au début des années 70, n'est pas un évènement unique et isolé. La prédisposition de cette région à la sécheresse et aux déficits alimentaires explique pourquoi le gouvernement Nigérien attache une grande importance à la politique des céréales, ces dernières (le mil et le sorgho) constituant l'alimentation de base du pays.

I. STRUCTURE DU SYSTEME ACTUEL DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION

A. Le Système de Production de Céréales

¹
Selon P. Perron, 75% de la population totale peuvent être considérés comme agriculteurs sédentaires. Ils sont presque sans exception des producteurs de mil et de sorgho. Leur nombre s'est probablement trouvé augmenté pendant ces dernières années par les nomades qui furent forcés à recommencer à cultiver la terre après avoir perdu leur troupeaux à cause de la sécheresse.² De plus, une grande partie de la population urbaine, et spécialement celle des villes autour de Niamey, cultive encore des terres à la périphérie des villes: les citadins cultivent donc du mil à mi-temps, et peuvent aussi être auto-suffisants en denrées alimentaires de base.

Seulement 15 à 20% des 150.000 Km² de terre cultivable au Niger sont exploités chaque année. Le reste demeure en friche pendant cinq à six ans en moyenne. Une si longue période semble nécessaire afin d'éviter la formation de désert. Pendant ce temps, les terres laissées en jachère peuvent servir de zones de pâturage. Néanmoins ces terres ont une capacité de résistance limitée, et un pâturage trop intensif peut les empêcher de se régénérer et donc les transformer en désert.³

¹Paul Perron, notes au cours d'un séminaire de formation de l'O.P.V.N., 1974.

²Le FED (Fonds Européen de Développement), dans une enquête menée en 74, estime le pourcentage du bétail perdu au Niger entre 1972 et 1973 à 36%. Cette perte détruisit la source de revenus et l'approvisionnement alimentaire de plusieurs bergers Fulanis et Touaregs qui à présent, comme l'équipe a pu le vérifier dans plusieurs villages, se concentrent autour des villages Haussa et Djerma, où ils travaillent la terre des agriculteurs sédentaires en échange d'une parcelle de terrain. Cité dans le rapport de Elliot Berg, Recent Economic Evolution of the Sahel, Center for Research on Economic Development, 1975.

³D.S. Ferguson, A Conceptual Framework for the Evaluation of Livestock Production Development Projects and Programs in Sub-Saharan West Africa, mimeo, n.d.

La plupart des exploitations au Niger sont de très petite taille. Selon la dernière enquête,¹ presque 70% d'entre elles sont de moins de cinq hect. et sont cultivées par 2,4 à 3,1 personnes, l'unité étant l'ouvrier adulte. Quatre-vingt-quinze pour cent de la surface totale sont consacrés à la culture du mil ou sorgho, mais environ la moitié en association avec d'autres cultures (comme l'arachide ou le niébé).² La production totale estimée de mil et de sorgho est présentée dans le Tableau 1. Becker³ a estimé qu'entre 1960 et 1971 la production céréalière s'est accrue de 0.85% par an (mil, 1,36%; sorgho, -0,82%), alors que le taux de croissance démographique s'élève à 3%.⁴ Ainsi dans une stratégie d'auto-suffisance pour l'an 2,000, il est important de tenir compte de cette réalité.

D'autres études soulignent aussi le déficit structural en denrées alimentaires de base. Selon Morris,⁵ à cause de l'accroissement de la superficie consacrée aux cultures de rente (principalement arachide) et de la pression démographique, il a été nécessaire de cultiver des terres à faible rendement, même dans des conditions pluviométriques "normales", qui sont situées au delà de la limite nord des terres cultivées. La récente sécheresse a forcé des agriculteurs à abandonner quelques unes de ces terres au nord et à étendre la superficie au sud en raccourcissant la période de jachère. Le Tableau de l'Appendice 3c, composé par Shapiro⁶

¹République du Niger, Ministère de l'Economie Rurale, Direction de l'Agriculture, Section Statistiques Agricoles. Enquête Agricole par Sondage. 1972/73.

²Voir Appendice Tableau 6.

³John A. Becker, An Analysis and Forecast of Cereals Availability in the Sahelian Entente States of West Africa, AID, 1974.

⁴Le dernier recensement (1977) suggère que le taux de croissance démographique est nettement supérieur à 3%.

⁵W.H.M. Morris, "Entente Food Crop Production," article non publié, 1975.

⁶K.H. Shapiro, "Report on the (Nonlivestock) Agricultural Sector of Niger," article non publié, AID, 1974.

et modifié par l'auteur démontre clairement l'effet de la sécheresse. Dans la sixième colonne, l'index de la superficie de mil et de sorgho, il est évident qu'après la première année déficitaire (1968-69) la superficie cultivée a plus augmenté en une année que durant les 8 précédentes. D'après Morris ceci aurait surchargé les ressources du sol et aurait mené à la longue à une baisse de rendement qui ne pouvait pas être compensée avec des méthodes traditionnelles. Le Niger essaie de développer l'utilisation d'engrais, par l'usage de phosphates locales, mais il est peu probable que ceci puisse compenser le déclin de la fertilité. D'autre part, les réserves de terres fertiles étant limitées et la croissance démographique étant à l'heure actuelle de 3%, il paraît justifié de craindre que le Niger ne doive continuer à importer des céréales pendant les prochaines décades.

Les agriculteurs gardent la plus grande partie de leur production totale de céréales pour leurs propres besoins et on pense que la proportion commercialisée est de 10 à 15%.¹ Il serait futile d'essayer de déterminer cette fraction avec exactitude puisque les estimations à la fois de la production et des volumes commercialisés sont sujets à caution. Une partie est commercialisée sous forme de troc avec des nomades contre du lait, des peaux et des animaux (petits ruminants).

Selon Morris, les prix agricoles et les élasticités par rapport à ceux-ci ont traditionnellement encouragé le cultivateur à subvenir aux besoins familiaux avec une marge de sécurité de 10 à 20%, et puis à

¹Becker estime la production commercialisée à 16% environ. Le chiffre donné par Morris est de 10 à 15%, alors que l'étude du SEDES a trouvé 10% (SEDES, Les Produits Vivriers au Niger, Paris, 1963).

utiliser le restant des ressources pour la production beaucoup plus rentable de cultures de rente (au Niger, l'arachide essentiellement; voir le Tableau 8 en Appendice). Ce comportement fut renforcé par le maintien des prix urbains des céréales à un bas niveau.

L'un des inconvénients d'un tel système de commercialisation est que les quantités commercialisées varient plus que les quantités produites. La meilleure manière de démontrer ceci est d'utiliser un calcul hypothétique qui montre également l'origine des estimations de la production commercialisée. Les informations sur lesquelles est basé cet exemple se trouvent dans les Tableaux 5, 6 et 8 situés en Appendice.

Etant donné que la taille moyenne d'une exploitation est de 4,67 ha, dont 45-50% produisent exclusivement des céréales, et les autres 45-50% des cultures mélangées (ex: Céréales et arachides), nous obtenons une moyenne équivalent à une production pure de mil d'environ 3,3 ha par exploitation familiale. En multipliant ceci par un rendement moyen de 450 kg/ha, nous obtenons la production de 1485 kg environ par exploitation pour une année à bonne récolte. La taille moyenne d'une famille est de 5,69 personnes. En utilisant une estimation raisonnable de la consommation par personne (190 kg), et en prenant en considération une marge de sécurité et de réserve de semence de 20%, on obtient comme quantité nécessaire à la subsistance d'une famille le chiffre de 1297 kg et un surplus commercial de 188 kg (12,7% de la production totale). Etant donné que les besoins sont assez stables, il est évident que proportionnellement, les quantités commercialisées varient beaucoup plus que les quantités produites. Par exemple, une réduction de rendement de 420 kg par hectare (-6,67%) provoquerait une diminution de la production totale de 99 kg et par extension

une baisse des quantités destinées à la commercialisation de plus de 50%.

Ce calcul suggère que les quantités commercialisées sont déterminées à partir des estimations des besoins des agriculteurs. Becker va jusqu'à affirmer que la rapport entre la consommation estimée de la famille rurale et la disponibilité totale (production plus stocks restant de l'année précédente) est le seul déterminant de l'offre sur le marché. Il déclare que "le facteur déterminant de l'offre n'est pas le prix", et que les quantités commercialisées "sont inélastiques par rapport au prix." Ces questions seront examinées de plus près dans la section sur les prix au producteur. A ce point, disons simplement que l'absence de production destinée à la commercialisation peut-être certainement vue comme une réaction rationnelle à l'absence d'incitation monétaire.

En résumé, nous pouvons caractériser le système de production de céréales au Niger de la manière suivante:

- de petites exploitations cultivées par des unités familiales,
- l'absence de tout intrant autre que la main d'oeuvre et la terre (pas d'engrais),
- 45 à 50% des terre cultivées exclusivement consacrés aux céréales, et 45% des terres restantes consacrés à la production combinée de céréales et d'une autre culture (ex: niébé ou arachide),
- une part croissante de la terre cultivable utilisée pour la production de céréales,
- un rendement moyen décroissant lié à une fertilité moyenne décroissante, elle même causée par l'utilisation croissante de terres à faible rendement et par la réduction des périodes de jachère,
- la détermination du surplus commercialisé à partir des quantités produites et consommées par l'agriculteur, l'influence des prix étant encore indéterminée.

B. L'Histoire de la Politique de Commercialisation des Céréales

Puisque le Niger était capable de produire suffisamment de céréales, pendant les années normales, pour nourrir sa population, (et même en surplus durant les années prospères), on a cru que l'une des raisons du déficit alimentaire périodique était "l'inefficacité" du système de commercialisation,¹ inefficacité dans le sens qu'il ne créait pas de stockage suffisant. Un système efficace de commercialisation utiliserait les stocks des années prospères pour les années déficitaires, atténuant ainsi les variations.

D'autres facteurs ont convaincu les responsables de la politique de commercialisation de l'inefficacité du système privé de commercialisation des céréales. Suite à la croissance des villes, les commerçants privés ont à faire face à une demande de plus en plus élevée. La Banque Mondiale estime que la part de la population urbaine dans la population totale s'est accrue entre 1960 et 1970 de 6% à 8%.² Les zones approvisionnant les villes ont dû être étendues et les distances ayant ainsi augmenté, les coûts du transport et autres coûts de commercialisation se sont élevés. L'écart croissant, entre les prix ruraux et urbains a été considéré, non seulement comme un signe d'inefficacité, mais encore comme la preuve des pratiques exploitrices des intermédiaires.

Ce problème était aggravé par l'existence de variations saisonnières de prix à laquelle s'ajoutait la détermination gouvernementale d'influencer la commercialisation des céréales. Peu de tentatives ont été faites pour

¹AID/AFR/CWR, Cereals Production Staff Paper, 1974.

²Le nouveau recensement de la population de Niamey indique une augmentation de 25% entre 1974 et 1977.

quantifier et expliquer ces fluctuations saisonnières. L'opinion selon laquelle la hausse des prix ayant lieu entre l'après récolte et la "soudure"¹ était excessive, reposait principalement sur des observations fortuites. Les raisons les plus fréquemment invoquées sont la spéculation et la collusion établie parmi les commerçants.

La création de l'Office des Produits Vivriers du Niger (O.P.V.N.) s'est trouvée justifiée par le fait que le commerce privé ait été si généralement accusé d'être insuffisant, collusoire, exploiteur et inefficace. Selon la Loi no. 70.17 du 27 Août 1970, et le Décret no. 70.228/PRN/MER du 10 Octobre 1970 (les règles de l'O.P.V.N.) les responsabilités de l'Office étaient les suivantes:

- 1) Organiser la commercialisation des cultures alimentaires de base (sorgho, mil, maïs, blé, niébé, etc.) et aider à l'amélioration de la production;
- 2) Etablir des estimations annuelles des ressources alimentaires aussi bien que des besoins, et à partir de ces estimations, de proposer un programme de stockage, d'importation-exportation de denrées alimentaires de base et de contrôler son exécution.
- 3) Construire des stocks régulateurs afin de: (a) stabiliser les prix au producteur et au consommateur, (b) d'assurer l'équilibre inter-régional des ressources alimentaires et des besoins à l'intérieur du Niger, et (c) de participer à un programme multinational de stabilisation des prix et d'harmonisation du commerce;
- 4) Faire toutes propositions utiles visant à organiser et à contrôler les marchés des denrées alimentaires de base et de leurs produits dérivés;
- 5) Créer et guider la direction des entreprises impliquées dans le traitement des denrées alimentaires de base dans le cadre des conditions définies par le gouvernement;
- 6) Se charger de la préparation et de l'exécution de programmes d'aide alimentaire établis par des moyens nationaux et internationaux;
- 7) Encourager et aider au développement du mouvement coopératif.

¹La "soudure" est la période précédant la moisson quand les ressources alimentaires sont faibles.

L'O.P.V.N. a reçu de l'assistance technique et financière de l'A.C.D.I., du F.A.C., et de l'U.S.A.I.D.¹ par l'intermédiaire du Fonds de l'Entente. Cette assistance a principalement porté sur la construction d'une capacité de stockage, la provision gratuite des céréales des Etats-Unis qui devrait être vendue pour créer des fonds d'opération et sur l'assistance technique d'experts en stockage et en commercialisation.

Pour sa première campagne (1970-71) l'O.P.V.N. disposait d'une capacité de stockage de 4.900 T qui devait être étendue en louant des entrepôts supplémentaires à différentes organisations. Ne disposant que d'un camion et d'un nombre insuffisant de sacs et de balances, l'O.P.V.N. ne pouvait avoir une position bien établie sur le marché. Il est tout à son honneur d'avoir pu néanmoins, en concentrant ses efforts, maintenir les prix des céréales dans les régions excédentaires (Maradi et Zinder), acheter environ 5,000 tonnes de grains et 103 tonnes de niébé, et cela sans perte financière. Ceci est certainement dû en partie au don de 2,000 T de sorgho attribué par l'U.S.A.I.D., qui fut vendu afin de créer un capital actif. Presque 65% de toutes les céréales achetées par l'O.P.V.N. furent vendues dans la capitale.² Les prix d'achat variaient entre 10 et 12 CFA par kilo, et les céréales furent revendues à partir d'avril de 15 CFA (Tessaoua) à 25 CFA (Niamey) le kilo de mil, 10 CFA le kilo de sorgho.

¹A.C.D.I., Agence Canadienne pour le Développement International; F.A.C., Fonds d'Aide et de Coopération; U.S.A.I.D., United States Agency for International Development (Agence Américaine pour le Développement International).

²Il est intéressant de noter que durant la même année (1970-71) pas le moindre sorgho de l'U.S.A.I.D., dont la plupart est probablement entrée au Niger par sa frontière occidentale, n'a été vendu à Niamey, mais a été expédié vers l'Est à Dosso, Tahoua et Maradi à un coût variant de 3.000 à 6.000 CFA par tonne. La raison en est probablement la nette préférence de Niamey pour le mil.

Le fait que le stock fut entièrement revendu en une année souligne que l'arbitrage saisonnier des prix était le principal but de l'O.P.V.N. Que ce soit resté leur préoccupation principale se trouve illustré dans le Tableau 12 situé en Appendice.

Ce n'est que durant ces dernières années que l'O.P.V.N. a été capable de reporter des stocks considérables d'une année sur l'autre. L'une des raisons en est certainement la récente sécheresse, qui malgré une aide internationale considérable (l'aide alimentaire a contribué pour plus de 70% dans les denrées alimentaires gérées par l'O.P.V.N.), a rendu impossible la formation d'un stock raisonnable de sécurité. Donc, ce qui restait à la fin d'une année était purement accidentelle et non le résultat d'un effort conscient visant à accumuler un tel stock.

Lors de visites effectuées à différentes bases régionales de l'O.P.V.N., l'équipe a pu se rendre compte de l'état de ces stocks. En général les céréales restant à la fin d'une année sont ou bien d'une qualité non appréciée par les consommateurs ou déjà attaquées par des insectes. Leur degré de conservation est généralement nul et plusieurs directeurs des entrepôts de l'Office nous ont dit qu'il vaudrait mieux jeter les sacs restants ou en nourrir les animaux. "Le restant ne fait que contaminer les nouveaux stocks", dit l'un d'eux. Nous discuterons à nouveau de ce problème dans la section sur le stockage.

Pour la campagne 1976-77, bonne année du point de vue production globale pour le Niger, l'O.P.V.N. a pour objectif d'acheter 50.000 tonnes de céréales par l'intermédiaire de commerçants agréés et les coopératives de l'U.N.C.C.¹ Néanmoins, vers la fin Novembre, seulement environ 14.800

¹U.N.C.C. - Union Nigérienne de Crédit et de Coopération, organisation nationale de coopératives.

tonnes de céréales avaient été achetées, et des experts expriment leur scepticisme quant à l'objectif de 50.000 tonnes.

C. La Structure et le Fonctionnement du Marché des Céréales

Le Niger a un système de commercialisation double dominé par l'O.P.V.N. qui, selon la loi, possède un monopole sur la commercialisation des céréales.¹ Cependant, même pour une année de récolte normale, l'O.P.V.N. ne s'occupe que d'environ 20% des céréales commercialisées. La plupart des grains passe par les mains des commerçants privés ou est vendu directement par l'agriculteur au consommateur.

1. Les Réseaux Officiels de Commercialisation

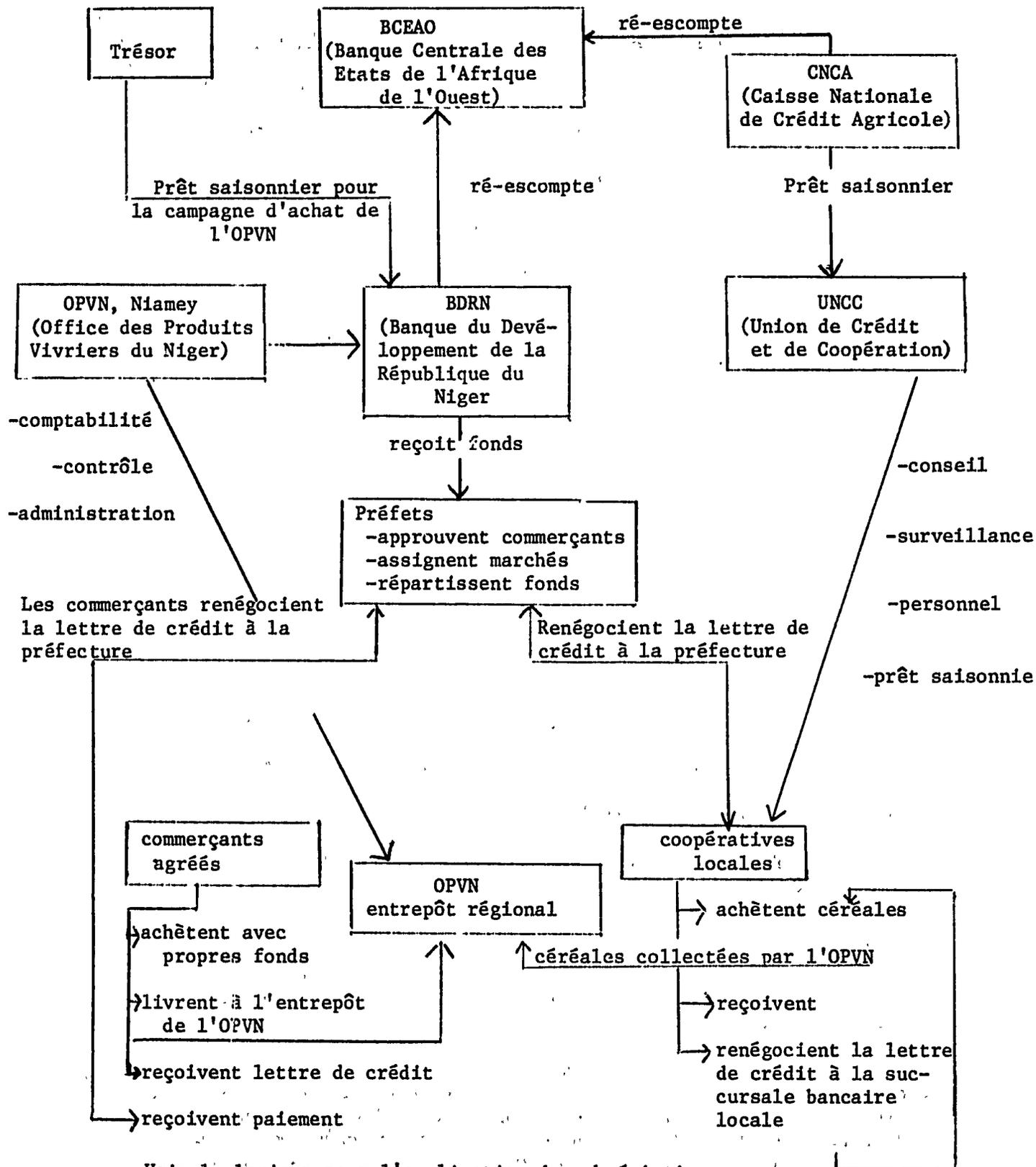
L'organisation du système officiel de commercialisation a subi de nombreux changements lors des dernière années. Par exemple, le choix quant au responsable de la première collecte (O.P.V.N. directement, les coopératives ou les commerçants privés) a été changé trois fois en trois ans. Ceci a provoqué une confusion et une incertitude considérables parmi les producteurs qui ne savent pas à qui il est permis de vendre.² Ceci n'est pas une situation faite pour encourager l'augmentation de la production.

Le diagramme de la page suivante illustre le système actuel :

¹Arrêté No. 36/SEP/AE/CI/DCI du 24 Septmebre 1975 dit : " la commercialisation du mil, du sorgho...reste du domaine exclusif de l'O.P.V.N...." et "Tout achat de ces céréales par les commerçants est interdit..."

²Quelque fois, même des membres du gouvernement sont déroutés, comme le montre l'expérience suivante. Durant la visite de l'équipe, il fut mentionné qu'un Sous-Préfet avait arrêté des commerçants privés pour avoir acheté des céréales pour leur propre compte. La discussion qui s'ensuivit entre le Préfet, son secrétaire, et un autre Sous-Préfet à propos de la légalité de ces arrestations illustre clairement la confusion générale à ce sujet.

Organigramme de l'OPVN - Campagne d'Achat (76-77)



Voir le lexique pour l'explication des abréviations.

L'O.V.P.N. n'est plus autorisé à acheter directement aux producteurs. La première collecte est actuellement effectuée par les coopératives et certains commerçants " agréés ". Les préfets ont le pouvoir de déterminer quels commerçants sont autorisés à acheter et dans quels marchés. Les commerçants doivent payer le prix légal minimum (25 CFA/kilo) et vendre à l'O.P.V.N. tous leurs achats à ce prix, plus une commission de 4,50 CFA par kg (sac inclus) livré à l'entrepôt régional de l'O.P.V.N. Cependant les moyens gouvernementaux de renforcer l'une de ces deux lois sont extrêmement limités. La loi concernant le prix minimum, en particulier, est facilement contournée parce qu'aucun commerçant n'achète des céréales au poids, et les conditions de l'offre et de la demande déterminent le volume acheté pour 25 CFA.¹

Le nombre de commerçants agréés dans chaque département varie énormément. Dans le département de Tahoua par exemple, 65 commerçants sont autorisés à acheter pour l'O.P.V.N., et d'après le Préfet, ils se font livrer tous des quantités considérables. Au contraire le Préfet de Dosso, n'a pu trouver que 8 commerçants intéressés, bien que la production céréalière de Dosso soit environ 4 fois plus importante que celle de Tahoua. Aucun de ces commerçants n'a encore livré de céréales à l'O.P.V.N. Apparemment, ils utilisent leur licence O.P.V.N. comme une sorte d'assurance; quand les prix du marché descendent au dessous de 29,50 CRA, ils vendent à l'O.P.V.N. au prix garanti, sinon, ils vendent directement au

¹L'équipe a observé que les seuls à utiliser des balances étaient des agents de l'U.N.C.C. On a eu cependant la forte impression que la majorité des agriculteurs acceptaient des prix qui leur étaient payés en toute confiance. L'idée de vendre au poids leur est étrangère. Ils semblent être plus à l'aise avec les commerçants avec qui ils peuvent marchander le prix et la quantité.

consommateur. Ainsi, dans le département de Dosso, le commerce illégal avec le Bénin ou le Nigéria se relève actuellement nettement plus rentable.

La première collecte se fait presque exclusivement sur les marchés ruraux. Dans des régions excédentaires l'U.N.C.C. peut accepter des livraisons journalières de céréales. Il est possible aussi que des commerçants privés visitent quelques fois les villages en dehors des jours de marché afin d'acheter des céréales, ou qu'un "commerçant à mi-temps", lui même principalement agriculteur, offre non seulement sa propre production en vente, mais aussi les céréales collectées auprès de ses voisins. Cependant en général de nombreux agriculteurs vont au marché hebdomadaire non seulement pour éviter les intermédiaires mais encore pour bien d'autres raisons.

Le diagramme (p. 14) montre clairement l'importance de la position qu'occupe l'administration politique (Préfets et Sous-Préfets). Non seulement ils approuvent les commerçants et leur assignent un marché, mais encore s'occupent de tous les fonds. Ce système supposé réduire la corruption a pourtant l'inconvénient de ralentir le processus de commercialisation. Les officiels de l'U.N.C.C. se sont spécialement plaints de cette organisation. L'U.N.C.C. à Niamey doit faire un emprunt commercial au C.N.C.A. à 6.5% d'intérêt afin de servir d'intermédiaire aux coopératives individuelles. Jusqu'à l'année dernière les coopératives les plus efficaces étaient capables de repayer la plupart de cet emprunt en quelques semaines, et d'utiliser les bénéfices de leurs ventes à l'O.P.V.N. pour continuer à acheter. Dans le système actuel, elles doivent souvent attendre plusieurs semaines pour être payées, ce qui les force à

emprunter une somme plus importante et à la garder plus longtemps. Ceci diminue directement leur commission de 1,50 CFA/kg.

Le rôle de l'O.P.V.N. peut être comparé à celui d'un grossiste. L'office accepte les céréales achetées par les commerçants dans ses entrepôts et collecte les céréales des coopératives avec ses propres camions.

Pour sa première campagne (1970-71), l'O.P.V.N. ne disposait que d'un camion de 10 tonnes. Depuis l'O.P.V.N., presque exclusivement avec assistance étrangère, s'est constitué un parc automobile considérable. Les assistants techniques aussi bien que le personnel de l'O.P.V.N. prétendaient généralement que la solution la moins chère était pour l'O.P.V.N. d'employer ses propres moyens de transport. Malheureusement, ce pronostic n'a jamais été vérifié d'une manière précise et à présent l'absence d'un système de comptabilité analytique rend presque impossible une évaluation des opérations de transport de l'O.P.V.N.

Cependant une approximation des coûts de transport de l'O.P.V.N. en 74-75 (dernière année de données existante) peut être obtenue de la manière suivante:

Coût total de l'opération de transport	589,736,436 CFA*
Moins les revenus provenant du transport effectué auprès de tiers	219,065,732 CFA
Coût net de transport pour l'O.P.V.N.	370,670,704 CFA

En divisant ce résultat par la quantité totale de produits alimentaires achetés cette année là (67.000 tonnes métriques) on obtient un coût de transport d'environ 5.500 CFA/tonne. Ceci est plus de 2 fois le chiffre qui apparaît dans les "barèmes" officiels: 2.000 CFA/tonne. Le chiffre est aussi probablement plus élevé que les prix de transport qui devraient être payés sur le marché libre.

*Le système anglais de décimales est utilisé pour tous les chiffres cités dans les tableaux.

Plusieurs faits expliquent que le niveau d'efficacité apparaisse bas. L'un d'eux est certainement la politique poursuivie par certains pays donateurs consistant à favoriser leurs propres industries en faisant un don d'équipement au Niger. Ceci a mené à la situation absurde suivante: à un certain point l'O.P.V.N. a possédé 30 à 40 camions de 14 marques et origines différentes, mais uniquement quelques-uns convenaient aux conditions sahéliennes. Ceci rend évidemment presque impossible un entretien suffisant, une formation de personnel, et l'acquisition des pièces détachées.

Néanmoins, ceci ne justifie pas la maladresse de l'administration, le manque d'organisation de la bureaucratie ou l'absence d'une discipline suffisante de travail. Par exemple, les chauffeurs et les mécaniciens ne sont pas responsables de leurs camions et comme c'est le cas généralement dans les pays en voie de développement, les aides-chauffeurs abondent.

De plus, les camions sont largement utilisés pour d'autres tâches que le transport de grain. Avant la "Tabaski"¹, l'équipe a remarqué que des camions de l'O.P.V.N. transportaient des bûches à Niamey. Ceci avait lieu en pleine récolte, période où l'on s'attendrait à ce que tous les camions soient utilisés au maximum pour le transfert des céréales des régions excédentaires.

L'inefficacité de l'opération de transport est l'une des principales causes de pertes pour l'O.P.V.N.² Le manque de flexibilité des régulations

¹"Tabaski": Fête musulmane où chaque famille tue et rotit un mouton. Le bois devait servir à la cuisson.

²En 1974-75 ces pertes ont été officiellement de 17 millions CFA, malgré le flot considérable d'aide alimentaire vendu en partie par l'O.P.V.N.

gouvernementales qui imposent à l'O.P.V.N., une conduite non économique en est une autre. L'agence est en effet obligée de vendre du grain à Agadéz au même prix qu'à Niamey. Or les coûts de transport à Agadéz sont calculés en multiples de 2000 CFA/tonne selon les "barèmes" officiels. La marge générale actuelle ne paraît pas couvrir le coût moyen. En 1976-77, l'O.P.V.N. a utilisé le calcul suivant:

Commission à l'U.N.C.C.	1,50 CFA/kg
Traitement à l'HOH (Désinfectant)	0,15 "
9 mois de stockage	0,10 "
Transport	2,00 "
Manutention	0,40 "
Gestion	2,20 "
Amortissement des entrepôts	2,00 "
Traitement à la Phostoxine	0,50 "
Coût total de commercialisation:	<u>8,25 CFA/kg</u>

Quelques-uns de ces chiffres manquent de réalisme. Les coûts de stockage de 0,1 CFA/kg couvraient à peine le coût d'opportunité de 0.5% par an sur le capital investi (Prix d'achat de 25 CFA/kg plus une commission d'1,10 CFA/kg). Il a déjà été noté que les coûts de transport sont grossièrement sous estimés (cf. p.17). Pourtant les officiels de l'O.P.V.N. estiment que le coût réel approche 16,50 CFA/kg, le double de la somme indiquée ci-dessus.¹

Les céréales de l'O.P.V.N. sont vendues directement des entrepôts. Durant la soudure, lorsque la demande de grain bon marché de l'O.P.V.N. excède l'offre disponible, des systèmes de rationnement sont souvent

¹Ce fait est renforcé par l'information donnée par la SONARA. Cette agence évalue une hausse de 16,28 à 17,99 CFA/kg avant l'exportation. (cf. Tableau 18 en Appendice). Il est difficile de savoir quels seraient les coûts de la SONARA qui seraient inférieurs aux coûts de l'O.P.V.N. L'O.P.V.N. doit payer une commission plus basse à ses fournisseurs, mais ses coûts de transport doivent être plus élevés parce que la production de mil ne s'étend pas le long de routes aussi bonnes que pour la production d'arachide.

nécessaires. L'équipe était présente au Niger durant une récolte, qui avait été très bonne. C'est pourquoi l'O.P.V.N. n'avait vendu que du riz, denrée presque exclusivement consommée par des fonctionnaires et des riches marchands, alors que la vente et la distribution de mil et sorgho, national et d'aide alimentaire avaient été suspendues.

Etant données les conditions défavorables dans lesquelles l'O.P.V.N. a dû opérer pendant ces dernières années, il faut admettre que l'office a assez bien réussi. Les critiques formulées dans ce rapport ne devaient pas être mal interprétées: elle ne réfutent aucunement les effets positifs des actions de cette agence. Mais au contraire il devrait servir de base à de nouvelles améliorations.

Après avoir mentionné les problèmes d'ordre purement techniques, les coûts élevés de transport, les inefficacités etc., il reste à soulever la question principale concernant le rôle de l'O.P.V.N. et de l'habilité d'un tel organisme à remplir ce rôle. Dans le cas du Niger, un des problèmes fondamentaux est le fait que l'O.P.V.N. a trop de fonctions à remplir qui souvent sont contradictoires. L'O.P.V.N. est supposé accomplir les fonctions suivantes:

- 1) Approvisionner les villes en denrées alimentaires.
- 2) Approvisionner Agadez et d'autres régions éloignées (On a déjà indiqué que ceci coûte beaucoup plus cher que ce que l'O.P.V.N. est autorisé à demander).
- 3) Payer aux producteurs un prix plus élevé qu'ils ne reçoivent des commerçants.
- 4) Vendre le grain aux consommateurs à un prix inférieur à celui qu'ils payeraient aux commerçants.
- 5) Acheter - pour stockage ou vente directe - tout le grain commercialisé ou au moins la plupart.

Ces cinq objectifs ne sont pas sans poser de problèmes. Le troisième et le quatrième par exemple sont en directe contradiction l'un avec l'autre. A l'exception des subventions directes, il n'est possible d'atteindre simultanément ces deux objectifs que si les marges de la commercialisation privée excèdent considérablement les coûts de celle-ci. Ceci en retour implique qu'il s'agisse actuellement d'un marché monopoliste. Cette affirmation est difficile à prouver, comme on le verra dans la Section II.

La cinquième fonction pourrait également s'avérer considérable.

En effet, la production de grain est dispersée et il est simplement impossible d'envoyer des agents à chaque marché villageois, chaque jour de marché, afin d'acheter le grain. L'O.P.V.N. devrait donc compter au moins partiellement sur les commerçants privés pour accomplir la première collecte. Ces derniers bénéficient d'un monopole régional. Ils ont le droit exclusif d'acheter sur certains marchés. Il n'y a aucun moyen d'éviter que ces commerçants n'exploitent leur position monopoliste. Il en résulte que les exploitants reçoivent probablement un prix inférieur à celui qu'ils recevraient sous un système où les commerçants sont autorisés à se faire concurrence.

Ainsi sous un système où la production est si dispersée, il existe un goulot d'étranglement au niveau de la première collecte. Sous le système traditionnel, décrit dans la section suivante, les petits commerçants remplissent cette fonction. Pour eux la seule façon de couvrir leurs frais, est de vendre plusieurs denrées simultanément. Ils vendent du savon au des lampes à huile et d'autres produits de consommation au marché du village, tout en y achetant des céréales. Ils évitent ainsi les des parcours à vide et utilisent leur ressources beaucoup plus efficacement.

Il est douteux que les petites quantités de grains vendues sur la plupart des marchés de village justifient un voyage spécial. Si le gouvernement essayait de remplacer ces petits commerçants, ses coûts seraient certainement beaucoup plus élevés que les marges moyennes de commercialisation. Les responsables nigériens de la politique de commercialisation ont prouvé qu'ils en étaient conscients lorsqu'ils ont décidé de laisser au moins une partie de la première collecte aux soins des commerçants privés.

Ces problèmes ne se posent pas de la même manière pour les cultures de rentes. Leur production est généralement très localisée. Un beaucoup plus petit nombre de producteurs en mettent sur le marché un volume considérable. Ce marché est en effet caractérisé par un plus petit nombre de producteurs et par un volume beaucoup plus important que celui des céréales. Il serait ainsi approprié de créer une agence de commercialisation spécialisée qui achèterait toute la production mise en vente. Il n'est donc pas surprenant que les coopératives de l'U.N.C.C. réussissent si bien dans les régions de cultures de rente.

Il serait raisonnable d'utiliser cette structure actuelle chaque fois que possible et, en effet, les coopératives ont fourni une grande partie des céréales achetée par l'O.P.V.N. (cf. Tableau 14 en Appendice).

L'O.P.V.N. devrait donc concentrer ses efforts sur la commercialisation de ces céréales.

2. Les Réseaux Traditionnels de Commercialisation

Il est difficile d'obtenir des informations sur le commerce privé. Les commerçants privés, pour des raisons faciles à comprendre sont peu disposés à donner des renseignements sur leurs activités illégales, et les officiels gouvernementaux prétendent ne rien savoir à ce propos.

La grande partie de ce qui s'ensuit est basée sur une étude conduite par la S.E.D.E.S.¹ en 1963, et complétée avec des informations réunies par l'équipe de travail. Dans la littérature économique il existe aussi quelques études conduites pour des zones similaires.² Quelques uns de leurs résultats sont assez généraux pour s'appliquer au Niger.

Un aspect prédominant du système de commercialisation du type-sahélien est son degré élevé de fragmentation. Le nombre de participants au marché est très important. Très peu de commerçants semblent s'occuper de plus de 1,000 sacs de céréales par an, ce qui n'est d'ailleurs pas leur seule activité commerciale. Le marché est l'événement central de la vie villageoise africaine. Les agriculteurs ou leurs femmes parcourent des distances considérables à pied pour pouvoir assister à un marché, vendre leur petit surplus, et acheter ce dont ils ont besoin. De plus, le marché leur offre la chance de rencontrer des amis et des parents, d'entendre des nouvelles et de se réunir. Parce que les coûts d'opportunité d'un agriculteur sont bas et à cause de ces attractions supplémentaires que le marché offre aussi, des intérêts extra-économiques, la plupart des agriculteurs sont présents à pratiquement chaque marché dans leur village ou leur ville.

Au début des années 60, la S.E.D.E.S.³ a trouvé que 75 à 80% des céréales commercialisées étaient vendus par les producteurs sur les marchés ruraux périodiques. Le reste était d'habitude directement négocié ou vendu par petites quantités de producteur à consommateur ou changé de

¹S.E.D.E.S., "les Produits Vivriers au Niger, Production et Commercialisation, Paris, 1963.

²Ex: H.M. Hays, Jr., "The Marketing & Storage of Foodgrains in Northern Nigeria," Université d'Ahmadu Bello, Zaria, Nigeria, 1975.

³S.E.D.E.S., op. cit.

ains sous la forme de cadeau de parenté. Ces cadeaux sont le plus souvent ne ferme obligation. Il est rare que des paysans vendent leur grain, indirectement de leur ferme à un commerçant ou négociant.

Les différents agents de la chaîne commerciale peuvent être distingués selon leur fonction dans la chaîne commerciale:

L'assembleur (ou le commerçant) visite les différents marchés villageois et achète du grain en petite quantité aux producteurs. Son capital de base est limité et le commerce de céréales est presque toujours une occupation saisonnière et à mi-temps. Il vend du marché des produits de consommation, du sucre et du thé. Il peut aussi être celui qui avance de l'argent ou des biens de consommation au fermier durant la "soudure" en échange de cultures de rentes et de mil après la récolte. Mais ce troque basé sur une avance est plutôt rare.

La plupart des commerçants auxquels le groupe a parlé paraissent suivre un circuit plus ou moins fixe de plusieurs marchés hebdomadaires. Ils peuvent visiter occasionnellement quelques grands producteurs en dehors des jours de marché afin de leur acheter des céréales, mais les petites quantités commercialisées par l'agriculteur moyen ne justifieraient pas la généralisation de telles visites. Sur les marchés individuels ils peuvent coopérer avec un intermédiaire nommé Rabatteur qui sert d'interprète si nécessaire, aide à assembler de grosses quantités, remplit les sacs et les ferme en les cousant. Ces rabatteurs sont généralement payés en nature (grain).

Le transporteur local peut être la même personne que l'assembleur

local. Il transporte le grain au marché régional¹ généralement sur un âne ou un chameau.

L'assembleur vend généralement son grain à un grossiste au marché hebdomadaire de la région.

Le grossiste peut être en même temps un transporteur possédant un ou plusieurs camions. Il s'occupe généralement des céréales en tant que occupation secondaire lorsqu'il dispose de fonds additionnels ou de capacité de transport disponible. Il fera rarement un parcours spécial pour céréales.

Les grossistes que l'équipe a eu la chance d'interviewer paraissent être très conscients des opportunités de profit. Ils ont expliqué que d'autres produits, particulièrement des biens de consommation importés comme des lampes à gaz, du savon, etc., étaient considérablement plus rentables. Quelques-uns utilisaient des crédits de banque à certaines occasions et étaient familiers avec des méthodes de paiement par chèque. De plus, ils obtenaient du crédit de leurs fournisseurs et généralement l'étendaient à leurs clients.

Certains grossistes ont des agents qui sont le plus souvent des membres de leur famille stationnés dans différents marchés. Ces agents leur procurent des informations sur les marchés et font des transactions commerciales en leur nom. Il ne semble pas exister de principe généralement accepté pour le remboursement de ces agents bien que la commission semble être le plus fréquemment utilisé. Si l'agent fait partie de la famille,

¹Nous définissons un "marché régional" comme tout important marché hebdomadaire ou plus fréquent qui dessert une zone de plusieurs cantons. Dans chaque département, on peut distinguer 3 ou 4 marchés régionaux importants. Ils ont généralement lieu au chef lieu et son presque toujours accessibles par camion.

il se peut qu'il soit remboursé pour ses dépenses avec en plus une petite somme comme cadeau..

Bien que la plupart de ces commerçants possèdent ou louent des entrepôts ils stockent rarement des produits pour longues périodes. Ils achètent rarement sans avoir déjà au moins un client potentiel pour leurs produits. Ils semblent surtout être intéressés par un écoulement rapide de leur capital.

Si le grossiste ne possède pas de camion, le commerçant doit compter sur les transporteurs privés. La S.N.T.N. (Société Nationale de Transport Nigérien) contrôle plus de 50% du marché. Mais elle transporte presque exclusivement des produits minéraux, des biens importés, du pétrole et des cultures de rentes. Le reste du marché est partagé entre un grand nombre d'assez petits entrepreneurs. Il arrive souvent qu'ils ne possèdent qu'un seul camion qu'ils conduisent eux-mêmes. Ils assurent ainsi le lien nécessaire à tous les marchés régionaux.

Il n'existe pas au Niger de structure établie pour le paiement des transporteurs. Le prix du transport est déterminé indépendamment de chaque chargement et dépend uniquement des conditions de l'offre et de la demande. De nombreux transporteurs pratiquent le "vagabondage", c'est à dire qu'ils ne suivent pas des routes prédéterminées et n'ont pas de point d'attache particulier. Ils choisissent les endroits rentables.

Le détaillant loue un étalage sur un marché urbain quotidien. Il achète de grosses quantités aux grossistes et parcourt occasionnellement les villages voisins afin de s'approvisionner en céréales, qui son généralement sa spécialité. Son capital de base est limité et sa capacité de stockage se limite à la taille de son étalage.

Les détaillants sur les marchés urbains doivent concurrencer les femmes et les paysans qui choisissent de vendre leur grain directement au détail sur le marché. Ces participants n'utilisent pas d'étalage et s'installent généralement dans la partie non organisée du marché où ils n'ont pas de patente à payer. Leur stock entier consiste généralement en un sac de céréales ou même moins.

Quelques commerçants ont dit à l'équipe que les détaillants changent très souvent et ne restent généralement pas plus de cinq ans. Malheureusement nous n'avons pas pu trouver d'évidence concrète pour soutenir cette affirmation. Mais si c'est vrai, cela indiquerait qu'il n'est pas très rentable de vendre des céréales au détail.

Hays fait remarquer que la part du prix final au consommateur revenant aux nombreux agents commerciaux au Nigéria excède rarement 35%. Il obtient un chiffre supérieur de 53% par rapport au prix au producteur, ce qui doit être comparé avec les coûts de l'O.P.V.N. qui s'élèvent à plus de 65% du prix d'achat. Il faut cependant ne pas oublier que dans le cas du Nigéria les 53% sont basés sur un prix au producteur plus élevé.

Aucune information sur le coût du commerce privé au Niger n'est disponible. L'absence de prix distincts au producteur ou au consommateur rend impossible l'évaluation des écarts commerciaux généraux. La structure du coût de l'O.P.V.N. n'est probablement pas typique, et il n'existe aucune autre étude du secteur privé pour répondre à cette question.

Un grand nombre des participants au marché ne s'occupent que temporairement de la vente des céréales. Il arrivera souvent qu'un voyageur de passage ou un chauffeur de camion achète quelques sacs de grain pour les vendre à son lieu de destination s'il se présente une

occasion et si il lui est possible d'en effectuer le transport. Puisque leurs coûts d'opportunité sont négligeables, ces commerçants à mi-temps se contentent d'un bénéfice très bas; ce qui tend à baisser la marge générale de commercialisation. La présence de tant de "commerçants d'occasion" est l'évidence même que la participation au marché est essentiellement libre.

Ces aspects typiques du marché de céréales du Niger, le grand nombre de négociants temporaires, et l'absence d'entreprises à grande échelle spécialisées dans le commerce des céréales donnent l'impression d'une confusion apparente et d'un manque d'organisation. Il serait cependant prématuré d'en conclure que ces aspects impliquent nécessairement l'inefficacité du système traditionnel dont il est très difficile de comprendre et d'estimer la structure.

Le groupe n'a trouvé aucune évidence de complicité parmi les commerçants ou toute autre forme de monopolisation des marchés. Tout au contraire, la plus grande partie des informations reçues ont montré que le marché opérait assez librement. Le fait que la plupart des commerçants semblaient plus s'intéresser à d'autres produits peut indiquer qu'il n'est pas aussi rentable de spéculer sur les céréales qu'on le croit habituellement. Aucune des personnes interviewées-agriculteurs, commerçants, ou officiels gouvernementaux n'a pu citer des restrictions à la libre participation dans le marché, sauf en matière de réglementations gouvernementales. L'investissement nécessaire en capital étant petit, n'importe qui peut entrer dans le marché des céréales. Il est donc difficile de savoir comment des profits excessifs pourraient persister pour longtemps dans de telles conditions.

Ces résultats sont compatibles avec ceux d'autres études sur d'autres régions.¹ L'étude de la S.E.D.E.S.² en 1963 ne trouva aucune évidence de bénéfices excédent les coûts dans la commercialisation des céréales. Néanmoins, la plupart des études approuvant l'intervention dans le marché des céréales³ prétendent que les producteurs et les consommateurs sont exploités par les commerçants: ceci est leur principal argument avancé en faveur de l'intervention. Ils basent leur conclusion sur de simples observations des fluctuations de prix qui semblent impliquer de grandes possibilités de profit. Cependant cette évidence est plutôt faible et tout particulièrement lorsque l'on prend en considération les points suivants:

1. Les fluctuations des prix ne sont pas aussi importantes qu'on le croit généralement. Les prix doublent rarement sur un marché donné durant une même année: pendant les onze années pour lesquelles des données existent ceci ne s'est produit que deux fois. (cf. la section sur la politique des prix). De plus, ils sont plutôt imprévisibles. Certaines années les prix ont même baissé entre la récolte et la "soudure".
2. Les coûts de commercialisation sont probablement plus élevés que ne l'ont supposé les rapports de Checchi, de "Kansas State" et

¹H.M. Hayes, op. cit.

W.O. Jones, Marketing Staple Food Crops in Tropical Africa. Ithaca: Cornell Univ. Press, 1972.

²S.E.D.E.S., op. cit.

³Checchi and Company, Food Grain Production and Marketing in West Africa, Washington, Mars 1970.

Kansas State University, Regional Grain Stabilization in West Africa, Décembre 1970.

Mémos et proposition de l'AID.

de l'A.I.D. De plus, le fait que des commerçants privés préfèrent investir dans d'autres denrées (ex: produits de consommation importés) semble indiquer que le coût d'opportunité du capital commercial est plus élevé que le profit habituellement obtenu par la commercialisation des céréales. L'expérience de l'O.P.V.N., bien qu'elle ne soit pas typique du secteur commercial en général, montre clairement que les estimations à 8 CFA/kg ou moins du coût de commercialisation ne sont pas réalistes (voir plus haut, p. 16, 17, 18, et 19).

3. Prétendre que le paysan vendrait tout son surplus commercialisable immédiatement après la récolte est incompatible avec son comportement extrêmement rationnel. Ayant la possibilité de stocker sa récolte à très peu de frais, c'est ce qu'il fait. (cf. Section sur le stockage).
4. La plupart des paysans ont d'autres sources de revenus monétaires qu'ils utilisent avant de vendre leur grain. L'équipe s'est entretenue avec des cultivateurs de Kao (dans le Département de Tahoua) et de Bonkougou (dans le Département de Niamey) qui étaient allés aussi loin qu'Abidjan, la Côte d'Ivoire, Lagos la Libye et le Nigéria pour travailler pendant la morte-saison (de janvier à septembre). Leurs familles cultivent les champs en leur absence et ils repartent chez eux pour la récolte. Ils vendent également leurs cultures de rente et leurs petits ruminants avant d'envisager la vente d'une partie de leur réserve de grain.
5. La hausse des prix au consommateur lors de ces dernières années a surtout résulté d'un manque véritable de céréales et non pas

de l'attitude exploitante des commerçants. Les prix ont augmenté sur tous les marchés, urbains comme ruraux, et ce sont d'abord les producteurs qui en ont profité.

3. Résumé

Le système traditionnel semble avoir les caractéristiques suivantes:

- La première collecte est effectuée sur les marchés ruraux. Il ne semble pas que les assembleurs/commerçants rendent visite régulièrement aux agriculteurs à la ferme même. Aucun des agriculteurs ne s'est souvenu avoir reçu la visite d'un commerçant. Le petit profit supplémentaire qui en résulterait ne justifierait probablement pas de telles pratiques commerciales.
- Le Transport ne semble être organisé d'aucune manière. La plupart des négociants en grain acheminent leurs produits en les chargeant sur des camions d'usage général quand l'occasion se présente.
- Les grands négociants en grains sont souvent en même temps des transporteurs. Cependant, pour eux, le commerce des céréales est partiel. Ils n'investiraient pas au-delà d'une certaine partie de leurs fonds dans le commerce qu'ils considèrent trop risqué; ce qui indiquerait que les profits ne sont pas aussi exorbitants qu'on le croirait.
- Ce sont uniquement les grands commerçants (ceux qui ne se spécialisent pas dans les céréales) qui disposent de crédits bancaires officiels et se servent des méthodes de paiement par chèque. Un nombre considérable de négociants reçoivent du crédit de leurs fournisseurs. La troisième source importante de fonds investibles sont les parents.
- Uniquement quelques commerçants disposent d'assez de capital pour pouvoir posséder des stocks spéculatifs. La plupart d'entre eux

semblent être essentiellement intéressés par la rotation de leur capital, c'est-à-dire qu'ils essaient de vendre aussitôt que possible afin de regagner des fonds et d'entreprendre d'autres investissements. Dans un système économique où il est difficile d'obtenir des crédits bancaires, bloquer une large somme dans un stock serait maladroit pour un commerçant à moins que ces stocks ne prennent de la valeur. Il sera démontré dans la seconde partie que ce n'est pas toujours le cas pour les céréales.

- La plupart du stockage inter- et intra-annuel semble se faire sur l'exploitation. Les agriculteurs sont très conscients des fluctuations de prix. A Kao, dans le Département de Tahoua, le groupe a pu observer comment des agriculteurs qui avaient subi une chute de production, stockaient précieusement toute leur récolte pour leur consommation durant la "soudure". Ils essayeront de résister aussi longtemps que possible en vendant leur main-d'oeuvre, et en achetant du grain aussi longtemps que les prix demeurent relativement bas.

Le système officiel de commercialisation ne change que très peu quelques uns de ces aspects :

- Il n'y a pas de raisons de croire que les "commerçants agréés" achetant pour l'O.P.V.N., suivent des pratiques d'achat différentes de leurs homologues "illégaux".
- L'U.N.C.C. achète quotidiennement à ses entrepôts (généralement un immeuble loué pour la campagne) dans les régions de plus grand surplus, et sur tous les marchés où elle possède un monopole d'achat aux jours de marché. L'Union achète à tout agriculteur et

non uniquement aux membres de la coopérative¹. L'U.N.C.C. achète même quelques fois dans des régions où il n'existe pas de coopérative. Par exemple dans l'Arrondissement de Ouallam, le Préfet ne trouvant qu'un seul commerçant prêt à acheter pour l'O.P.V.N., a demandé que l'U.N.C.C. achète sur certains marchés, même si l'Union n'y était pas représentée auparavant. On informa pourtant l'équipe qu'il s'agissait d'une exception.

- Les officiels de l'U.N.C.C. sont les seuls à acheter au poids.
- L'U.N.C.C. finance sa campagne avec un prêt de la C.N.C.A. à 6.5% d'intérêt. Cependant les coopératives individuelles reçoivent les fonds par l'intermédiaire des préfets, procédure que les officiels de l'U.N.C.C. estiment trop lente et donc trop coûteuse. La commission de 1500 CFA/tonne couvre tous les coûts directs de l'opération d'achat. Cependant les frais de l'administration centrale à Niamey sont couverts par le budget gouvernemental.
- Le transport est fourni par les camions de l'O.P.V.N. qui ramassent les céréales aux coopératives locales et les acheminent jusqu'aux entrepôts régionaux de l'O.P.V.N.

¹Cette déclaration est quelque peu déconcertante puisque, d'après les règlements de l'U.N.C.C., tous les agriculteurs d'une zone où elle est représentée sont automatiquement membres de la coopérative. Le terme de "non-membre" ne peut s'appliquer qu'aux personnes vivant à l'extérieur de la zone de la coopérative, mais qui néanmoins utilisent le même marché.

D. Le Processus de la Prise de Décision

Bien que l'O.P.V.N. soit l'agence d'exécution de la politique de commercialisation des céréales, sa part dans la prise de décision est plutôt limitée. Les décisions politiques, et cela inclut la réglementation des prix d'achat et de vente, sont prises au Ministère des Affaires Economiques. Une fois par an (le 15 janvier, en 1976) le Comité National des Céréales se réunit sous la présidence du Ministre des Affaires Economiques.¹

On ne connaît pas actuellement d'une manière précise l'importance de l'influence du C.N.C. (Comité National de Céréales); il semblerait cependant que le Ministre des Affaires Economiques dispose d'un Veto sur ses décisions. Ceci réduirait le C.N.C. à un corps consultatif tout au plus. Il semble également, d'après les compte-rendus des réunions, que des problèmes principalement d'ordre technique, sont discutés, par exemple quel rôle doit remplir chaque agence dans le processus de commercialisation. Le programme de la réunion de 1976 ne contenait que deux articles: les résultats de la dernière récolte et les préparations pour la prochaine "campagne". Ce dernier ne comportait que 3 points: les besoins en matériel, en personnel et les besoins financiers.

Il n'existe aucun renseignement indiquant qu'on ait discuté des issues politiques en revoyant les résultats de la campagne précédente (1975-76). La production de mil et de sorgho durant cette année là

¹Le Comité est composé du Ministre des Affaires Economiques (Président), du Sous-Secrétaire d'Etat à l'Economie Rurale (Vice-président), du Secrétaire Général au Ministère du Plan (Secrétaire), du Secrétaire Général du Ministère des Affaires Economiques, du Directeur de l'Agriculture, du Chef du Département de la Promotion Humaine, du Directeur des Affaires Politiques, (Ministre de l'Intérieur), du Secrétaire Général de l'U.N.T.N. et des Directeurs de l'O.P.V.N. du Transport, de l'U.N.C.C. de la C.N.C.A., de la B.D.R.N. et de l'entreprise publique "le Riz du Niger" responsable des rizeries. Le directeur du "Riz du Niger" est en même temps celui de l'U.N.C.C.

avait été estimée à 994.000 tonnes. Après en avoir retiré 15% pour la semence et autres pertes, ceci donne un rendement net d'environ 845.000 tonnes. Puisque c'était une année déficitaire, il serait plus sûr de présumer que seulement 10% de la production nette a été commercialisée. Il en résulte donc un surplus commercialisé d'environ 85.000 tonnes dont l'O.P.V.N. n'a pu acheter que le quart environ malgré son monopole légal. Ce fait devrait indiquer que la politique suivie pose des problèmes considérables en matière de céréales. Malheureusement il semble que ces problèmes ne soient pas étudiés par le C.N.C.

E. Stockage

1. Le Système Traditionnel

Dans ce système, le stockage type des céréales se fait à l'exploitation même. Les greniers sont construits de boue (par les Haussas) et de paille (par les Djermas). Ils sont construits sur pilotis pour empêcher les attaques de rongeurs et permettre une ventilation suffisante. Le grain est empaqueté et conservé non battu jusqu'à ce qu'il soit utilisé pour permettre à l'air de circuler. De plus, l'intérieur du grenier est barbouillé de cendres qui font office d'insecticide.

L'efficacité de ce type de stockage est mise en doute. Certains experts affirment que cette technique, qui s'est développée depuis des centaines d'années, est optimale dans les conditions climatiques particulières au Sahel; d'autres proclament que les pertes atteignent jusqu'à 20% la première année. Le groupe d'étude a eu la chance d'inspecter quelques uns des greniers contenant du mil et du sorgho de la récolte de 1975. Bien que le grain était vieux de plus de 12 mois, le groupe le trouva en bonnes conditions, sec et sans insectes. Il paraissait certainement être en meilleure condition que les grains du même âge stockés dans les entrepôts de l'O.P.V.N. Les pertes pendant le stockage dans les greniers traditionnels ne sont pas, la première année, aussi élevées qu'on le pense généralement. Mais les greniers se détériorent rapidement durant la saison pluvieuse, et il est douteux qu'ils puissent maintenir les grains secs pour plus d'une ou deux années.

2. Le Stockage par l'O.P.V.N.

Le stockage dans les entrepôts est effectué par l'O.P.V.N. et probablement quelques négociants. Les entrepôts de l'O.P.V.N. sont généralement en banco ou ciment avec des toits en métal. Les nouveaux entrepôts comportent assez de fenêtres pour permettre la ventilation et avoir un sol cimenté. Les grains y sont conservés dans des sacs empilés. Tous ces entrepôts ont constamment des problèmes avec les attaques d'insectes, et aucun insecticide approprié n'est actuellement utilisé. La désinfection à la phostoxine s'est révélée difficile à appliquer car les entrepôts ne peuvent être clos de manière hermétiques et peu de baches, inefficaces de toute façon, sont disponibles. De plus certains experts en stockage affirment que la phostoxine est mal utilisée.

La capacité totale des entrepôts de l'O.P.V.N. était de 34.500 T en aout 1976. On procède actuellement à la construction de plusieurs projets (financés par l'Allemagne, le Soudan, et la Grande Bretagne) de sorte que cette capacité est supposée plus que doubler en une ou deux années.

Une partie de cette capacité consiste en Nylon étanche, en Trévira ou en silos Butyl pour un stockage inter-annuel pour une durée aussi longue que cinq ans. Le fabricant de Trévira garantit apparemment le produit pour cette durée, mais ce type de stockage n'a pas été assez expérimenté dans les conditions sub-sahariennes pour permettre un jugement valable.

3. Stockage de Réserve

En plus du stock nécessaire pour stabiliser les prix, le stock dit de réserve occupe une place de plus en plus importante dans les discussions de politique économique au Niger. Dans une étude effectuée par le fonds de l'Entente en 1975¹, le stock de réserve est défini comme suit:

"On le conçoit comme un stock national minimum tenu par l'Etat à tout moment, pour pallier aux imprévus. Ce stock est supplémentaire aux besoins normaux utilisés pour la stabilisation du marché (stock régulateur)."

Le problème essentiel est de déterminer la taille appropriée d'un tel stock de réserve. Le désir naturel de se garantir une sécurité alimentaire en prévision d'une éventuelle famine doit contrebalancer les considérations relatives aux coûts.

Les coûts de stockage sont en effet considérables. L'Etude effectuée par le Fonds de l'Entente les estime à 6.500 CFA/tonne par an et 2.600 CFA/tonne par an si l'amortissement et les intérêts sont exclus (stockage souterrain dans des silos). Une étude plus récente effectuée par la Banque Mondiale² estime les coûts annuels de maintenance et d'entretien des stocks conservés dans des silos conventionnels ou entrepôts à 4.150 CFA/tonne (3.150 CFA/tonne, amortissement exclu). Le coût de stockage d'une tonne de grain s'élèverait donc à 20.750 DFA/tonne en cinq ans (15.750 CFA/tonne sans

¹Fonds de l'Entente, "Etude Relative à la Constitution d'un Stock de Réserve en Céréales pour le Niger," 1975.

²Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement, 1975.

amortissement). Si l'on ajoute ceci au coût initial habituel du stockage des grains (35.000 CFA/tonne), il en résulte un coût total de 55.750 CFA (\$223) par tonne (50.750 CFA, \$203/tonne sans amortissement). Ceci est plus du double du prix mondial projeté¹ (FOB US). Le problème critique dans cette équation est le coût de transport par voie de terre, qui serait très élevé surtout en une crise de déficit alimentaire. Même en leur fixant un niveau plafond assez élevé, l'alternative d'importer le grain en cas d'urgence serait encore la plus économique.

Ce genre de considérations pousse de nombreux analystes-économistes à recommander la formation de stocks de réserve relativement petits². Une étude de la Banque Mondiale propose par exemple un stock de 20.000 tonnes seulement, prévu comme défense immédiate contre un désastre, et qui permettrait l'alimentation de la population pour environ un mois, tout en laissant assez de temps pour une organisation raisonnable des importations.

Durant la visite du groupe au Niger, un projet d'aide de la République Fédérale d'Allemagne a été pris en considération par le gouvernement nigérien. Le projet envisageait la formation d'un stock de réserve de 40.000 tonnes, avec des installations utilisables pour plusieurs années. Il était également prévu que l'Allemagne

¹Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement, 1976.

²Ils conseillent également des améliorations du transport de sa planification aussi bien que de la location des entrepôts afin de faciliter la circulation du grain importé d'outre mer vers les régions vulnérables.

fournirait également une assistance technique à l'O.P.V.N. qui gèrerait le stock. Des propositions précédentes concernant des silos souterrains¹ semblent avoir été rejetées.

La rotation d'un tel stock de réserve devrait être effectuée en même temps que les activités stabilisatrices de l'O.P.V.N. La coordination entre les politiques de stockage et celle des prix et de la commercialisation devient très importante et finalement toutes devraient être intégrées dans une stratégie générale de développement. Si le potentiel de développement d'un pays repose dans son agriculture, comme c'est le cas pour le Niger, les politiques de stockage, de commercialisation et des prix bénéficiant aux consommateurs doivent être manipulées avec précaution afin d'éviter de nuire au potentiel de développement.

¹Etude du Fonds de l'Entente, op. cit.

II. POLITIQUE DE COMMERCIALISATION

A. Introduction

Les buts principaux d'une politique de commercialisation des céréales sont d'assurer une répartition efficace des produits alimentaires, améliorer l'égalisation de l'offre et de la demande entre les régions excédentaires et celles qui souffrent d'un déficit et, en particulier dans le cas du Niger, d'encourager la production en garantissant au cultivateur un débouché pour son produit. Si l'on considère d'autres objectifs tels que la justice économique et sociale ou la réorientation de la production d'une culture vers une autre, on évoque plutôt l'idée de politiques des prix et des revenus. La politique de commercialisation, cependant, peut servir d'instrument pour celles-ci.

La politique nigérienne de commercialisation au cours des dix dernières années a été assez mal définie. Elle a été entachée d'inefficacité, a conduit à la poursuite de politiques contradictoires et a créé l'ambiance d'incertitude décrite dans le chapitre précédent. De plus, le fait que le gouvernement a négligé de considérer les caractéristiques particulières du marché traditionnel des céréales a souvent conduit à la prise de décisions de politique peu réalistes. Même à présent les décisions sont toujours prises sur la base d'hypothèses dont le réalisme n'est encore démontré. Ces hypothèses sont :

- (a) L'inefficacité du système de commercialisation traditionnel fait que les intermédiaires profitent au détriment des producteurs et des consommateurs.
- (b) Les distorsions présentes sont liées aux inégalités spatiales du marché (le fait qu'il existe des régions excé-

dentaires et des régions déficitaires),

- (c) Le gouvernement doit intervenir en achetant et revendant directement le grain.
- (d) L'agence gouvernementale peut intervenir sur le marché en offrant au cultivateur un prix plus élevé que celui-ci ne recevrait de la part des commerçants et en vendant au consommateur à un prix plus bas que celui au marché parallèle sans encouvrir de pertes puisque la marge bénéficiaire des commerçants privés surpasse leurs frais.
- (e) Le personnel nécessaire pour le fonctionnement d'une telle agence est disponible ou peut être formé sans grands délais et à très peu de frais.

Le gouvernement nigérien est certainement conscient de l'existence du secteur du commerce privé mais, jusqu'à présent, les politiques de commercialisation sont allées à son encontre au lieu de l'intégrer dans une politique de commercialisation complète. On ne peut pas considérer la permission accordée aux commerçants privés de participer à la collecte primaire comme une intégration réelle dans le système de commercialisation puisque leur rôle n'est que celui d'agents du monopole officiel. Une des raisons expliquant cette incapacité d'utiliser les aspects positifs du secteur privé est le manque gouvernemental de familiarité et d'acceptance du secteur privé.

Ainsi, le premier pas dans la direction d'une politique nigérienne de commercialisation plus rationnelle devrait être une admission du secteur privé et des services qu'il rend. Un bon nombre de ces services, tels que l'acheminement de grain des régions excédentaires aux régions déficitaires ou, jusqu'à certain point, le stockage de grain pendant l'année pour consommation ultérieure, sont d'importance cruciale et la société en bénéficie. Si le gouvernement souhaite éliminer les profits

excessifs des commerçants privés, cela devrait pouvoir se faire sans pour autant éliminer l'influence bénéficiaire de ces mêmes agents.

Jusqu'à présent très peu a été achevé pour ce qui est de la recherche sur les activités du secteur privé. Ces connaissances manquantes ont été remplacées par une série de hypothèses qui, comme nous l'avons déjà remarqué plusieurs fois, ne reposent pas sur une base d'évidences rigoureuses. Il est certain qu'une courte visite comme celle que nous avons faite au Niger, ne suffit pas pour un examen approfondi de ce sujet. L'équipe s'est, néanmoins, efforcée de recueillir autant de renseignements que possible et a procédé à une certaine analyse de données. La section suivante présentera cette analyse. En outre, l'équipe a recueilli autant d'information qualitative que possible au cours de nombreuses entrevues et conversations avec des fonctionnaires, des commerçants et des cultivateurs Nigériens. Ce genre d'information a été et sera encore utilisé au cours de cette étude.

B. Analyse des Données de Prix

1. Genre de Données de Prix dont on dispose

Tous ceux qui se livrent à des études sur les pays en voie de développement se plaignent souvent du peu de sûreté des données. Cette récrimination a toutefois souvent été exagérée. Sous prétexte qu'elles ne sont pas sûres, certains analystes refusent fréquemment de prendre certaines données en considération. Ces détours de logique opportuns leur permettent de ne considérer les faits qui sont en accord avec leurs propres opinions. Cette façon de raisonner mène évidemment à toute conclusion désirée à l'avance.

Les études faites dans le passé du système de commercialisation nigérien des céréales ne font pas exception à cette règle générale. Toutes les études mentionnent la rareté et la faiblesse des données puis continuent comme si celles-ci n'existaient pas. A leur place, des hypothèses basées sur des opinions générales et des préjugés communs, servent de fondation à des politiques lourdes de conséquences. L'affirmation que les prix des céréales sur un marché donné sont quadruplés entre la récolte et la soudure est un exemple typique.

Il est vrai qu'au Niger les données de commercialisation sont assez faibles. Il n'est pas vrai, cependant, que celles-ci sont entièrement absentes et il est certainement difficile de justifier le refus d'en faire usage. Notre équipe est parvenue à trouver des séries de prix mensuels pour plusieurs marchés nigériens. Malheureusement, ces séries ne couvrent en général qu'une année et ont souvent des observations manquantes. Le nombre de ces observations, cependant, est assez élevé pour permettre des calculs d'efficience du marché et d'efficacité des politiques gouvernementales. L'inconvénient majeur est que les intervalles de certitude sont assez grands en raison du nombre d'observations restreint.

En ce qui concerne la ville de Niamey, il existe une série presque complète de statistiques de prix aux consommateurs remontant au début des années soixante. Ces renseignements sont recueillis par le Service de la Statistique. Les données de prix pour les marchés situés en dehors de la capitale sont communiquées chaque mois par les agents du Département de l'Agriculture. Les données de base sont conservées par les préfectures gouvernementales et seuls

les maxima et minima sont communiqués au Ministère de l'Agriculture pour publication dans son rapport annuel. Au cours de nos visites aux bureaux départementaux à Niamey, Dosso et Tahoua et par correspondance avec Zinder, nous avons recueilli certaines de ces données de base. Celles-ci sont présentées dans les Tableaux 10 A-C de l'Appendice.

Nous n'avons aucune raison de croire que ces données comportent des biais systématiques. Elles manquent d'exactitude mais on peut supposer sans grande crainte que la répartition des erreurs n'est pas ordonnée et que celles-ci n'influencent donc pas les conclusions. Tout au plus, les résultats de certains tests ne seront pas clairs.

La quantité de données dont nous disposons actuellement ne nous permet pas de tirer des conclusions très fermes en ce qui concerne le système de commercialisation des céréales au Niger. Des séries de prix plus longues et plus complètes, recueillies chaque semaine de préférence, sont nécessaires, non seulement pour Niamey mais aussi pour un nombre statistiquement acceptable de marchés ruraux. Il faut obtenir des estimations des quantités offertes sur un marché donné et de la quantité échangée à un prix donné. Les séries de prix actuellement disponibles ne font pas la différence entre plusieurs qualités d'un même produit, il faudra donc également résoudre ce problème.

Les données dont on dispose suffisent toutefois à conduire un examen des hypothèses et opinions largement partagées. Autrement dit, il est possible de vérifier si les données renforcent réellement ces opinions. Si cela n'est pas le cas, ces opinions n'auront

pas été prouvées fausses mais cela tendra à indiquer qu'elles peuvent l'être et devraient être ré-examinées. La seule façon dont ceci est possible, est de recueillir des données supplémentaires et de faire des recherches additionnelles.

2. Mesures de l'Efficiencce du Marché

Cette section vise à découvrir si le système nigérien de commercialisation des céréales joue ses deux rôles principaux, l'arbitrage spatial et temporel. On estime généralement que la façon dont le système de commercialisation transmet les signaux de prix d'un marché à l'autre donne une bonne mesure de l'efficiencce des marchés. Si le marché des céréales était un monopole et si les commerçants avaient réellement autant de pouvoir, comme on le croit généralement, on ne pourrait s'attendre à aucun arbitrage effcient. Il n'y aurait aucune raison pour que les commerçants fassent profiter les producteurs d'une hausse des prix dans la capitale. Des hausses de prix à Niamey n'entraîneraient aucune hausse sur les marchés ruraux, et réciproquement, une chute des prix sur les marchés ruraux n'entraînerait aucun mouvement comparable à Niamey. La même preuve serait fournie si l'on pouvait montrer que la hausse moyenne des prix au cours de l'année dépasse les frais de stockage moyens.

a. L'Intégration Spatiale des Marchés

La meilleure façon d'étudier cette question est d'étudier l'analyse de corrélation. Les prix d'un marché sont comparés à ceux de tous les autres marchés au moyen de la méthode de régression des moindres carrés. Nous ne nous intéressons qu'à r , le coefficient de corrélation. Plus celui-ci se rapproche de l'unité, plus

les deux marchés sont intégrés,

Il est évident que ce genre d'analyse ne peut être utilisé que pour les années où l'on possède des données pour au moins deux marchés différents. Il aurait été intéressant de comparer le degré d'intégration des marchés avant et après l'intervention de l'O.P.V.N. Malheureusement les données à notre disposition ne permettent de tels calculs que pour 1971, 1973 et 1975. L'O.P.V.N. n'a cependant acheté que des quantités négligeables de céréales en 1970/71 (4,600 tonnes) et en 1972/73 (7,000 tonnes) de sorte que les résultats peuvent être considérés comme une approximation acceptable du degré d'efficience du secteur privé.

Les coefficients de corrélation sont présentés dans les Tableaux suivants (1971, Tableau I; 1973, Tableau II).

Tableau I. Coefficients de Corrélation (r) pour les Prix du Mil entre Différents Marchés Nigériens (1971)

<u>MARCHE</u>	Niveau de Certitude*						
	5% = .5760						
Niamey (Cité)	1.0000	1% = .7079					
Konni	.7005	1.0000					
Galmi	.5739	.9295	1.0000				
Guidanider	.5660	.7656	.7182	1.0000			
Bouza	.4624	.5399	.4489	.6510	1.0000		
Keita	.3547	.3275	.2260	.5870	.7481	1.0000	
Tamaske	.6326	.5097	.4821	.6389	.2900	.4607	1.0000
	Niamey	Konni	Galmi	Guidanider	Bouza	Keita	Tamaske

*voir Tableau II

Les résultats, en particulier pour 1971, ne sont pas impressionnants. Ceci peut être dû à plusieurs raisons:

TABLE II.

Coefficients of Correlations (r) of Millet Prices Between Markets in Niger (1973)
Coefficients de Corrélations (r) des Prix du Mil Entre Marchés au Niger (1973)

MARKET-MARCHÉ		Niveau de Certitude*										5% = .5760	1% = .7079		
Niamey (City)	1.0000														
Niamey	.6307	1.0000													
Tera	.5658	.8549	1.0000												
Filingue	.7496	.8301	.8115	1.0000											
Tillabery	.7372	.8122	.8540	.7812	1.0000										
S.M.A. Kolo	.6528	.8771	.8495	.8112	.8101	1.0000									
Ouallam	.6536	.8014	.8349	.7549	.9356	.7707	1.0000								
Say	.6507	.8038	.8106	.6819	.8750	.7888	.8146	1.0000							
Konni	.7051	.7332	.9159	.7806	.9318	.7898	.8369	.8103	1.0000						
Galmi	.7398	.6891	.8706	.8252	.8320	.7917	.7123	.7063	.9554	1.0000					
Guidan Ider	.7801	.7217	.8799	.8283	.8867	.8111	.8290	.7448	.9672	.9578	1.0000				
Madoua	.6696	.7179	.7701	.6621	.8861	.7114	.9549	.7820	.7945	.6409	.8087	1.0000			
Takora	.7234	.8392	.9457	.8310	.9285	.8693	.8329	.9000	.9594	.9218	.9130	.7744	1.0000		
Tahoua	.7080	.7685	.8068	.8971	.8117	.7253	.8199	.5972	.7947	.8055	.8103	.7055	.8085	1.0000	
Niamey (City)	Niamey	Tera	Filingue	Tillabery	S.M.A. Kolo	Ouallam	Say	Konni	Galmi	Guidan Ider	Madoua	Takora	Tahoua		

*Le niveau de certitude indique la probabilité qu'une corrélation existe par pure chance. Dans ce cas, si le coefficient de corrélation est 0,5760 ou plus grand, il y a moins de 5% de chance que la corrélation entre les prix de deux marchés soit accidentelle.

Un r de 0,7 implique que 49% des variations de prix dans un marché sont attribuables à celle dans l'autre marché (coefficient de détermination, $R^2 = .49$).

i. Les marchés qui ont une faible corrélation avec les autres marchés tendent à être isolés et inaccessibles aux camions poids lourds, (Bouza, Keita, Tamaske),

ii. La récolte de 1970 fut mauvaise et environ 20,000 tonnes seulement d'aide alimentaire arrivèrent au Niger en 1971. La récolte de 1972 fut meilleure,

iii. L'infrastructure routière a dû être amélioré entre 1971 et 1973 de sorte qu'on peut s'attendre à des coefficients plus élevés en 1973.

iv. Quand on ne possède que 12 observations, les coefficients de corrélation sont forcément bas. Le Tableau III, indiquant les coefficients de corrélation pour les deux années (entre les marchés sur lesquels on possédait suffisamment de données), vérifie l'hypothèse que le petit nombre d'observations est la cause majeure de la faiblesse des coefficients. Dans chacun des six cas, les coefficients de corrélation de 1971 et 1973 étaient plus élevés que ceux de 1971 ou 1973 pris séparément.

Tableau III. Coefficients de Corrélation (r) pour les Prix du Mil entre Plusieurs Marchés Nigériens, (1971/1973).

<u>MARCHE</u>				
Niamey (Cité)	1.0000			
Konni	.9351	1.0000		
Galmi	.9290	.9865	1.0000	
Guidanider	.9502	.9879	.9830	1.0000
	Niamey (cité)	Konni	Galmi	Guidanider

Le Tableau III est dans plusieurs sens celui qui donne une meilleure idée de l'efficacité du secteur privé. Les résultats sont basés non seulement sur un plus grand nombre d'observations mais aussi sur deux années durant lesquelles les activités de l'O.P.V.N. étaient très limitées. De plus, les quatre marchés en question sont reliés par une route relativement bonne de sorte que la disponibilité de moyens de transport rende possible un arbitrage destiné à tirer parti des différences de prix entre marchés.

Des six régressions, trois ont des coefficients de corrélation de plus de 0.98, et deux seulement sont de moins de 0.95. Même le coefficient le plus faible (0.929 entre Galmi et la ville de Niamey) indique que plus de 86% des variations des prix d'un marché peuvent être attribuées à des changements sur un autre marché. Ces résultats indiquent que le degré d'intégration est élevé, et une comparaison avec ceux obtenus par Uma Lele en Inde leur est favorable.¹ Ces résultats ne soutiennent donc en aucune façon l'idée d'un marché monopolisé et non-efficace.

Le moins que l'on puisse dire pour l'année 1975 c'est que les résultats indiquent un changement complet. A l'exception de quelques cas évidents (tels que Konni et Guidan Ider, qui ne sont séparés que par 30 km de bonne route bitumée), les coefficients sont d'une valeur négligeable. Les marchés ont donc été les moins intégrés l'année où l'O.P.V.N. a étendu ses activités. L'équipe n'a pu expliquer en aucune façon le fait que les résultats de 1975 sont si mauvaises (Voir Tableau IV).

¹ Uma J. Lele, Food Grain Marketing in India: Private Performance and Public Policy. Cornell University Press, 1971.

TABLE IV.
Coefficients of Correlations (r) of Millet Prices Between Markets in Niger (1975)
Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil Entre Marchés au Niger (1975)

MARKET-MARCHE		level of significance 5%=.5760 1%=.7079																	
Niamey (City)	1.0000																		
Tillabery	.4834	1.0000																	
Konni	.0809	.2994	1.0000																
Guidan-Ider	.0538	.4408	.8511	1.0000															
Keita	-.2708	-.0082	.6387	.4443	1.0000														
Tamaske	-.3908	-.0393	.6439	.5477	.9010	1.0000													
Doutchi	.0477	-.1099	-.0502	-.1425	-.3321	-.4593	1.0000												
Bellande	.2998	.3263	-.0991	-.2980	-.2724	-.2634	-.1531	1.0000											
Gaya	-.1087	.3887	.7882	.8989	.5954	.6939	-.3412	-.3445	1.0000										
Illela	-.0139	.4225	.5579	.4854	.3918	.4381	-.0041	.3306	.3919	1.0000									
Mirriah	.0694	.1730	.2432	.0894	.2900	.2624	.1883	.2905	-.0797	.6873	1.0000								
Guidimouni	-.2164	.4286	.4723	.6177	.4197	.6200	-.1390	-.0885	.5538	.7090	.5769	1.0000							
Takieta	-.2912	.0464	.4115	.3805	.3566	.5118	.2402	-.0366	.2377	.6139	.7531	.7843	1.0000						
Magaria	-.3381	-.2159	.3986	.3443	.4254	.5806	.1908	-.2154	.2412	.5983	.7056	.6964	.8990	1.0000					
Matameye	.3097	.4213	.6456	.6420	.0905	.1625	.3036	.0366	.4584	.4412	.4594	.4631	.5863	.4484	1.0000				
Kantche	.3132	.5359	.5818	.5597	.0794	.0799	.4419	.0417	.4256	.4942	.4634	.4507	.5333	.3829	.9438	1.0000			
	Niamey (City)	Tillabery	Konni	Guidan-Ider	Keita	Tamaske	Doutchi	Bellande	Gaya	Illela	Mirriah	Guidimouni	Takieta	Magaria	Matameye	Kantche			

On peut également obtenir une mesure de l'efficience spatiale du système de commercialisation en étudiant les différences de prix entre plusieurs marchés. Le Tableau V présente une vue d'ensemble des résultats obtenus par cette méthode.

Ce tableau procure un aperçu de certaines tendances intéressantes. La différence entre les prix, (entre les marchés pour lesquels on possédait des données), fut, sans exception, minimisée en 1975. C'est l'année au cours de laquelle l'O.P.V.N. acheta localement de grosses quantités de céréales (43,200 tonnes) et en vendit plus de 72,000 tonnes. On présume que ces ventes eurent surtout lieu dans des centres urbains. Ceci a dû déprimer les prix à Niamey, et l'aide alimentaire arrivant dans cette ville a dû renforcer cet effet. L'O.P.V.N. semble donc être parvenu à réduire les différences de prix entre les divers marchés.

La variation à partir de la moyenne a, cependant, augmenté considérablement. Ceci est surtout dû aux hausses très prononcées des prix dans les régions rurales vers la fin de l'année lorsqu'il devint évident que la récolte à venir serait médiocre (1975).

Ces différences de prix ne présentent de l'intérêt que si on les compare aux frais de transport. Il n'y a malheureusement que très peu de données disponibles sur les frais de camionnage, les frais de manutention et autres coûts encourus au cours du transfert des céréales d'un marché à l'autre. Nous devons donc nous baser sur certaines suppositions raisonnables. A titre d'approximations, les chiffres suivants ont été utilisés:

Tableau V. Niger - Les Différences de Prix et les Distances entre
la Ville de Niamey et Divers Autres Marchés (CFA/100 kg)

	1971		1973		1975		Distance en KM	
	Moyenne	Ecart Type	Moyenne	Ecart Type	Moyenne	Ecart Type	Route Bitumé ou Laterite	Route non Pavée
Tillabery	-	-	715.33	976.85	104.17	430.07	110	
Madoua			1,056.70	836.71	-	-	512	
Illela	-	-	-	-	462.50	833.70	482 +	43
Mirriah	-	-	-	-	741.67	1,047.50	909 +	14
Magaria	-	-	-	-	1,466.70	921.79	909 +	95
Konni	883.33	271.64	991.67	624.08	264.67	631.41	422	
Galmi	566.67	312.13	883.33	594.04	-	-	472	
Guidan Ider	916.67	313.58	1,020.8	502.93	400.00	800.28	422 +	14

Main d'oeuvre (chargement/ déchargement)	400 - 600 CFA/tonne
Sacs (ré-utilisés 4 fois)	60 CFA/tonne
Location des camions (route bitumée ou latérite)	20 CFA/tonne/km
Location des camions (pistes de terre battue)	50 CFA/tonne/km

Sur la base de ces chiffres, on peut tracer une ligne où les revenus et les dépenses sont en équilibre (voir graphiques du Tableau VI). Si les différences de prix dépassent cette limite (si le focus de concentration se trouve à droite de cette ligne), une opération d'arbitrage entre deux marchés devient profitable; des céréales seraient donc achetées sur le marché rural et revendues à Niamey. Autrement dit, dans un tel cas, les marges bénéficiaires dépassent les frais.

Les résultats de ces tests ne sont pas très concluants. Les différences de prix dépassent très souvent les frais de transport. On peut citer plusieurs raisons pour expliquer ceci; en premier lieu, notre estimation des frais de transport n'est pas satisfaisante puisqu'elle ne tient pas compte du déplacement des marchands et de leurs coûts d'opportunité. Deuxièmement, bien qu'il existe un barème pour le camionnage, il n'est pas du tout sûr que des camions seront disponibles à ce prix particulier. Tous les commerçants avec qui notre équipe a eu des conversations se sont plaints de la pénurie de camions. Troisièmement, les tarifs de transport suivent les changements de l'offre et de la demande. Puisque le grain est généralement transporté sur des camions à usage général, des changements dans d'autres marchés influencent la disponibilité de

TABLE VI.
Plots of Price Differences
Graphiques des Différences de Prix

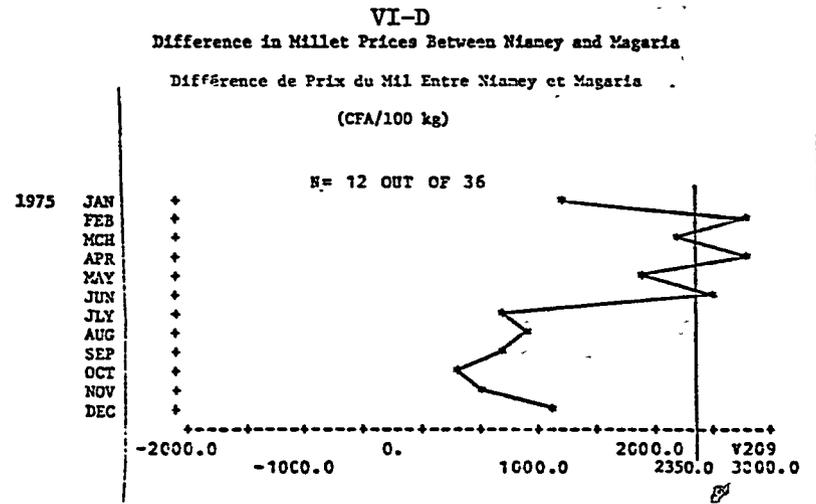
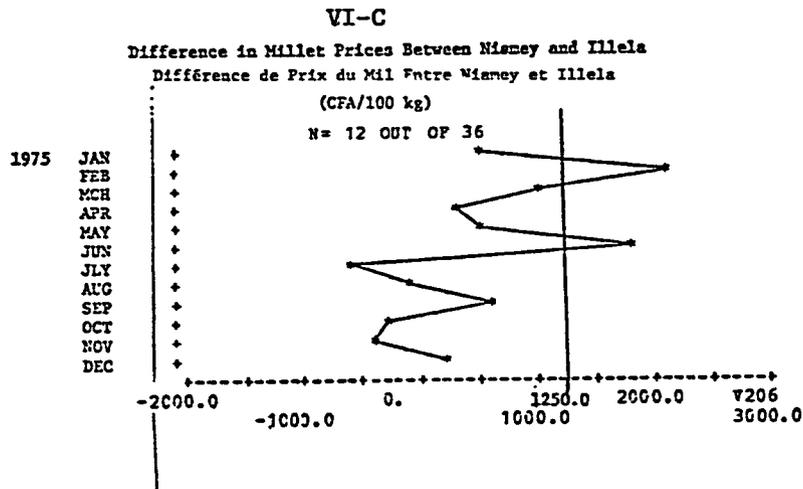
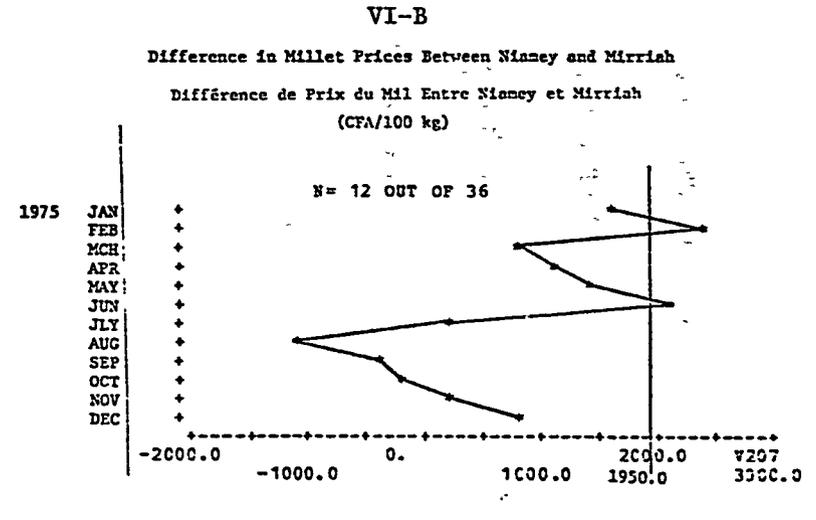
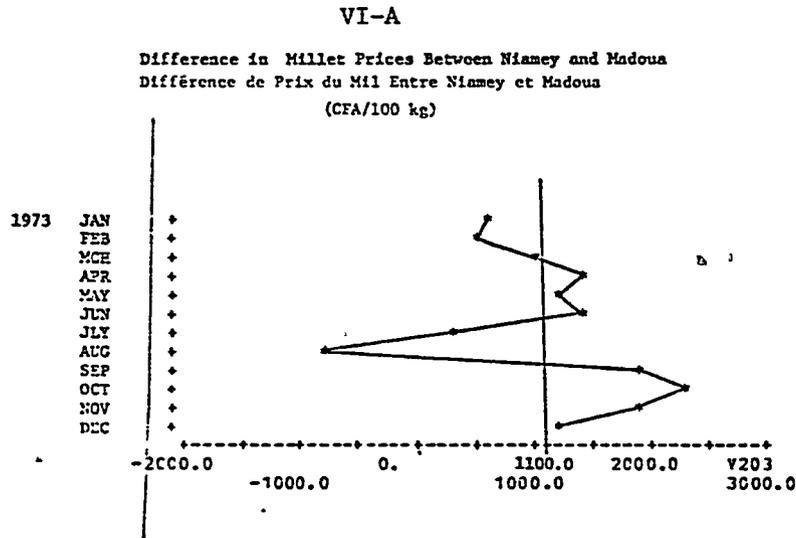


TABLE VI. (Continued, Suite)
 Plots of Price Differences
 Graphiques des Différences de Prix

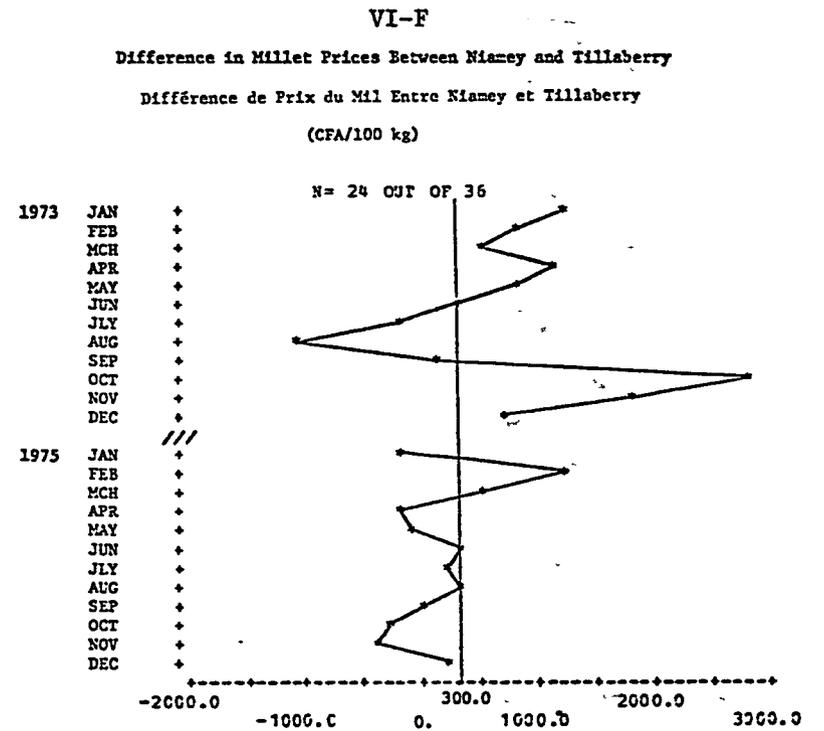
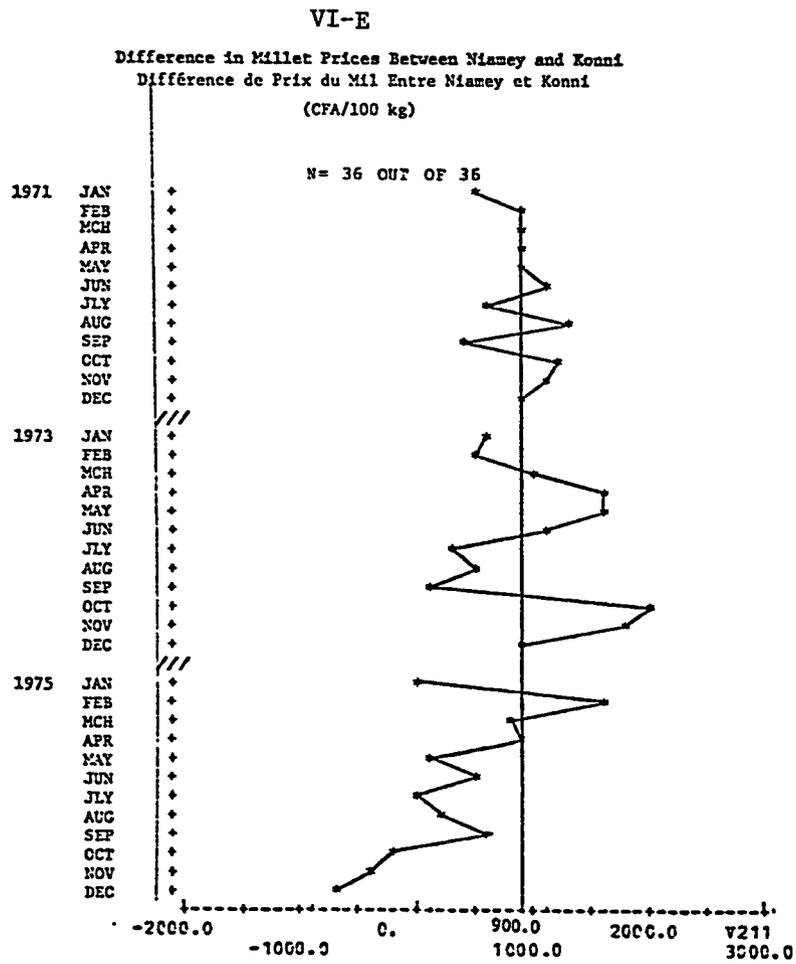
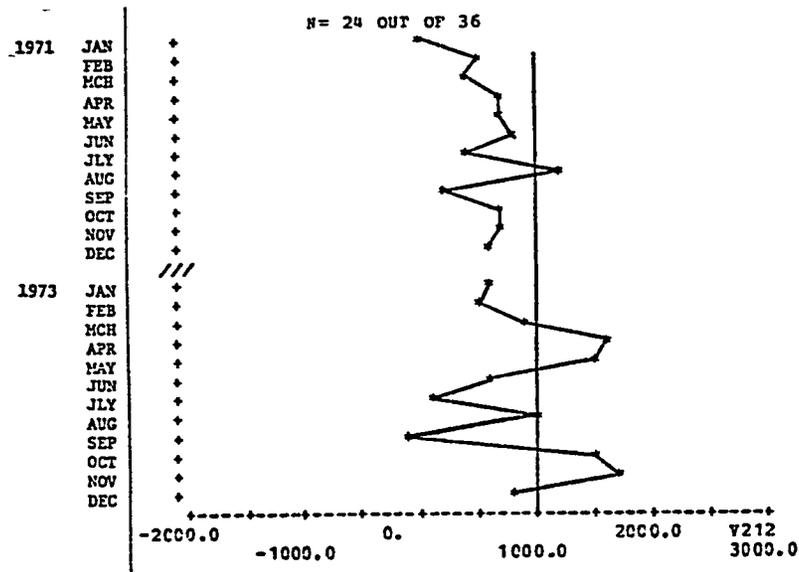


TABLE VI. (Continued, Suite)
 Plots of Price Differences
 Graphiques des Différences de Prix

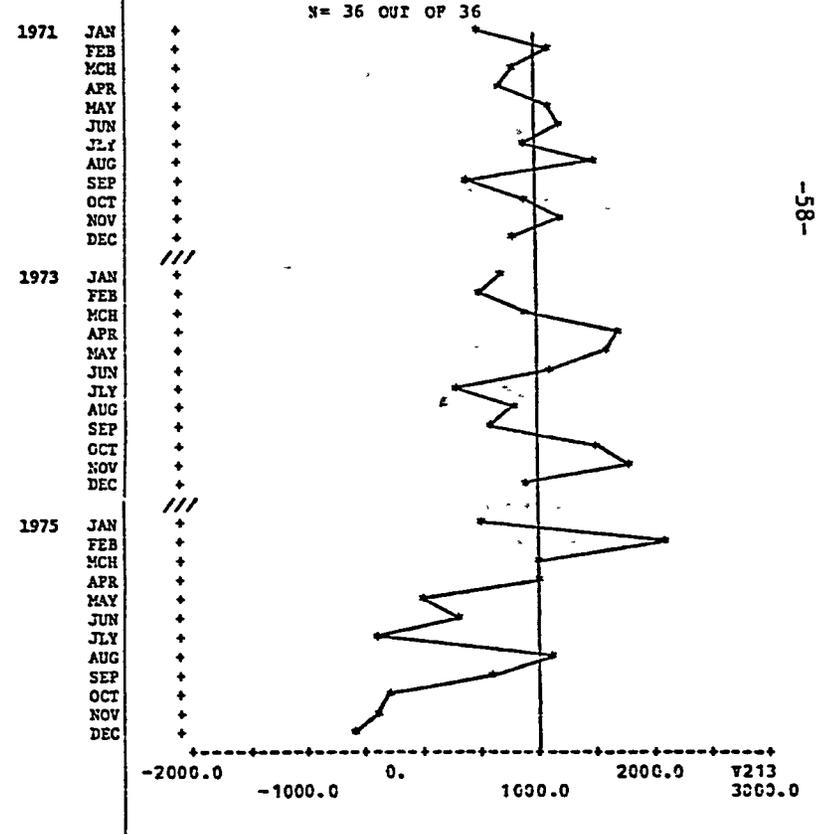
VI-G

Difference in Millet Prices Between Niamey and Galmi
 Différence de Prix du Mil Entre Niamey et Galmi
 (CFA/100 kg)



VI-H

Difference in Millet Prices Between Niamey and Guidan Ider
 Différence de Prix du Mil Entre Niamey et Guidan Ider
 (CFA/100 kg)



camions pour le transport du grain, ainsi que leurs prix. Quatrièmement, nos données sont probablement trop sommaires pour ce genre d'analyse. Lorsque deux chiffres inexacts sont soustraits, l'erreur moyenne de la différence résultante est plus grande que l'erreur de l'un ou l'autre des deux chiffres originaux. Ce test ne sera donc pas concluant jusqu'à ce que l'on obtienne de meilleures données.

b. Les Variations de Prix Inter-Saisonnnières

Dans la section sur la politique des prix nous présenterons notre hypothèse d'après laquelle la hausse des prix entre la récolte et la soudure n'est pas aussi prononcée qu'on ne le croit généralement (voir Tableau XI, page 97). Les Tableaux 10 A-C et 11 de l'Appendice montrent également que la variation des prix n'est pas très prononcée. Les coefficients de variation (Variation Normale / Moyenne Arithmétique), sont faibles, et le prix maximum de quelque année est rarement plus haut du double du prix minimum pour la même année (Voir le rapport $\frac{\text{Prix maximum}}{\text{Prix minimum}}$). On doit ajouter que cette mesure tend à exagérer la valeur de ce rapport car, dans certains cas, le prix maximum n'est pas atteint pendant la soudure, et le prix minimum ne se trouve pas en Décembre ou en Janvier. Les hausses réelles entre la récolte et la soudure sont donc moindres. Le Tableau VII indique la fréquence de répartition des hausses de prix (exprimées en pourcentages) au cours d'une année pour toutes les séries de prix disponibles.¹

¹ Voir l'Appendice pour les détails et sources.

Tableau VII. Hausse des Prix, Minima à Maxima

Hausse	Fréquence		% du Total		Fréquence Cumulative	
	Tous marchés	Niamey seulement	Tous marchés	Niamey seulement	Tous marchés	Niamey seulement
moins de 10%	0	0	0	0	0	0
10.1%- 20%	0	0	0	0	0	0
20.1%- 30%	1	1	2.3	7.7	2.3	7.7
30.1%- 40%	3	1	6.8	7.7	9.1	15.2
40.1%- 50%	3	0	6.8	0	15.9	15.2
50.1%- 60%	6	4	13.6	30.8	29.5	46.2
60.1%- 70%	8	3	18.2	23.0	47.7	69.2
70.1%- 80%	4	2	9.1	15.4	56.8	84.6
80.1%- 90%	1	0	2.3	0	59.1	84.6
90.1%-100%	2	0	4.5	0	63.6	84.6
100.1%-110%	2	0	4.5	0	68.1	84.6
110.1%-120%	1	0	2.3	0	70.4	84.6
120.1%-130%	1	0	2.3	0	72.7	84.6
130.1%-140%	5	1	11.4	7.7	84.1	92.3
140.1%-150%	1	0	2.3	0	86.4	92.3
Plus de 150%	<u>6</u>	<u>1</u>	<u>13.6</u>	<u>7.7</u>	100.0	100.0
	44	13	100.0	100.0		

On remarquera le fait intéressant que dans 56,8% des cas, les prix ont augmenté de 80% ou moins. En ce qui concerne la ville de Niamey, ce pourcentage atteint même 84,6%. Les deux distributions ont une médiane vers 60%, ce qui mettrait la hausse "typique" des prix aux environs d'un cinquième de ce que la plupart des experts estiment qu'elle soit (300%).

Ces chiffres cependant ne donnent qu'une idée de l'augmentation

typique des prix, ils n'indiquent pas le degré d'efficacité du marché. A cet égard, il est particulièrement intéressant de savoir si la différence entre les prix à la récolte et ceux de la soudure dépasse souvent les frais de stockage pour une telle période. Ceci nécessiterait une étude quantitative des frais de stockage pour une période de neuf mois, étude qui malheureusement n'a jamais été faite de façon approfondie.

L'étude de l'Entente sur un stock de secours estime les frais de stockage pour une année entre 2,460 et 5,700 CFA/tonne, en fonction de l'omission ou inclusion des paiements d'intérêt sur le capital investi (entrepôt), et de l'amortissement. Tous les autres frais (sacs, manutention dans l'entrepôt, etc...) ne dépendent pas de la durée du stockage et peuvent être considérés comme coûts fixes.

Pour un commerçant privé, la location de l'entrepôt devrait être ajoutée aux chiffres minima indiqués ci-dessus. Cette étude se base sur l'estimation sommaire suivante de frais de stockage, omettant l'intérêt sur les fonds investis dans l'achat des céréales:

9/12 des frais de stockage estimés:

9/12 de 5,700 à 2,460	=	2,510 CFA/tonne
plus coûts de stockage fixes par cycle	=	<u>2,460</u> CFA/tonne
Total:		<u>4,970</u> CFA/tonne

En conséquence, on devrait prévoir une hausse des prix entre la récolte et la soudure d'au moins 5 CFA/kg rien que pour les frais de stockage. De plus, il faut tenir compte du coût d'opportunité (taux d'intérêt) des fonds investis dans l'achat des céréales à la récolte; ce qui compose le reste des coûts du commerçant. Autrement dit,

nous essayons de déterminer le rendement qu'un commerçant recevrait sur un capital investi chaque novembre dans des céréales revendues l'année suivante en Juillet.

En utilisant les prix du Tableau 10 de l'Appendice on peut construire le Tableau suivant:

Tableau VIII. Rentabilité de la Spéculation en Céréales sur le Marché de Niamey

Année	Prix de détail à la récolte (Novembre)	Prix de détail à la sou- dure (Juillet suivant)	Hausse Brute	"Béné- fice" (Prix- Frais de Stoc- kage)	Taux de Renta- bilité ("Béné- fice en % du prix à la ré- colte)
61/62	1700	2100	400	- 100	- 6%
62/63	1700	2300	600	+ 100	+ 6%
63/64	1400	1900	500	0	0
64/65	1500	1800	300	- 200	- 13%
65/66	1700	5400	3700	3200	+ 180%
66/67	2000	2300	300	- 200	- 10%
67/68	1500	1500	0	- 500	- 33%

73/74	5100	3800	- 1300	- 1800	- 35%
74/75	3100	4000	900	400	+ 13%
75/76	3200	5000	1800	1300	+ 40%

Ces chiffres démontrent que la spéculation est beaucoup moins rentable qu'on ne l'affirme souvent. Les spéculateurs ont reçu des profits excessifs pendant deux années seulement (65/66 et 75/76), et il n'y a eu que deux ans également (62/63 et 74/75) où ce qu'ils reçurent peut être considéré un retour "normal". Ces années favorables sont plus que contrebalancées par les six autres années, où un spéculateur aurait pu perdre jusqu'à 35% de son capital investi.

Ces calculs sont hypothétiques et reposent sur des suppositions assez hardies, en particulier par ce qui est des frais de stockage. Il n'en reste pas moins que si les frais de stockage étaient 20 à 30% plus bas que les 5 CFA/kg sur lesquels ces calculs reposent, dans moins de la moitié des années pour lesquelles nous ayons des données les spéculateurs auraient fait un bénéfice.

De ce point de vue les fluctuations des prix n'apparaissent plus excessives. Si un commerçant avait acheté des céréales en Novembre 1961, les avait revendues en Juillet 1962 et avait réinvesti ses recettes l'année suivante, et s'il avait répété cette opération chaque année, il se trouverait au même point que s'il avait investi son capital original à 10% en 1961 et laissé l'intérêt croître. Dans une économie comme celle du Niger, où le capital et l'entreprise sont rares, une rentabilité de 10% sur un investissement d'affaires peut difficilement être considérée "excessive".

C. Alternatives pour la Politique de Commercialisation

Le gouvernement nigérien a trois alternatives principales pour sa politique de commercialisation:

- (a) Un monopole d'état complet sur le commerce du grain,
- (b) Un commerce privé libre avec divers degrés de contrôle gouvernemental,
- (c) Une intervention gouvernementale par l'entremise du marché parallèle.

Quelle que soit l'option choisie, il est nécessaire d'étudier et de prévoir les réactions du secteur privé, faute de quoi certaines politiques entraîneront des réactions inattendues qui peuvent être

opposées aux effets recherchés. Un excellent exemple réside en la décision de permettre à certains acheteurs agréés de se charger de la collecte primaire au Niger.

Les commerçants privés ne se servent pas de balances : à la place, ils négocient avec les paysans de la valeur d'une certaine quantité de céréales, qui n'est aucunement standardisée. Dans ces conditions, l'établissement d'un prix minimum légal n'a aucune valeur pratique. Sans balances, le cultivateur n'a aucun moyen de vérifier s'il a reçu ou non le prix minimum légal. De plus, le fait que les commerçants agréés ont le monopole sur leurs marchés respectifs place les paysans dans une position encore moins avantageuse. Puisqu'ils ne souffrent d'aucune concurrence de la part des autres commerçants, ces acheteurs licenciés peuvent offrir aux cultivateurs un prix plus bas que celui qui prévaudrait dans une situation de concurrence parfaite. Le producteur ne peut donc s'assurer qu'il reçoit le prix minimum légal, il ne peut vendre son grain à aucun autre commerçant à un prix plus élevé, il doit donc accepter ce qui lui est offert.

1. Politique de Commercialisation avec Monopole d'Etat

C'est la politique de commercialisation actuellement poursuivie par le gouvernement nigérien.¹ Celui-ci n'est jusqu'à présent pas parvenu à monopoliser effectivement le marché des céréales, et la moitié au moins de la production commercialisée passe toujours par les voies traditionnelles. Même dans la ville de Niamey l'O.P.V.N,

¹ Voir note 1, page 13.

n'a qu'une petite partie du marché, Si l'on accepte l'estimation officielle des besoins en céréales de la ville de Niamey (environ 30,000 tonnes par an, calcul basé sur une consommation de 220 Kg par personne par an) et qu'on la compare à la quantité totale de céréales vendue par l'O.P.V.N. à partir de son entrepôt de Niamey en 1975 (6,500 tonnes de mil et de sorgho plus 2,200 tonnes de riz et de maïs), on peut déduire que l'O.P.V.N. contrôle moins de 30% du marché¹. Même si l'on se base sur le chiffre plus réaliste de 26,000 tonnes par an pour la consommation de la ville entière (190 Kg par personne), les ventes de l'O.P.V.N. ne couvriraient encore que moins de 35% de la consommation.

Même au cours des années où la récolte est bonne, l'O.P.V.N. ne parvient à acheter qu'une petite fraction de la production mise sur le marché. Le Tableau 13 de l'Appendice présente les achats de l'O.P.V.N. exprimés en pourcentage de la production totale pour la campagne 1974/75, année qui fut de loin celle où l'O.P.V.N. eut le plus de succès. Sur l'ensemble du pays, l'agence parvint à acheter 5,3% de la production, c'est-à-dire environ un tiers de son objectif de commercialisation de 5% de la production. Ce succès fut essentiellement dû aux bons résultats obtenus dans les régions où les coopératives sont bien représentées (Diffa, Zinder, Maradi, et Tahoua). A Dosso, où la proximité de la frontière du Bénin offre des possibilités plus intéressantes, l'O.P.V.N. ne put absorber que 10% du marché. Dans le département de Niamey les cultivateurs et petits commerçants préférèrent probablement vendre leur grain directement aux consommateurs de la capitale.

¹ Source: O.P.V.N.

On peut proposer plusieurs raisons pour expliquer le fait que l'O.P.V.N. n'est apparemment pas parvenu à établir un monopole effectif du marché, et celles-ci semblent suggérer qu'il est très difficile, sinon impossible, d'exclure le secteur privé de la commercialisation des céréales.

1. La production céréalière est extrêmement dispersée. Le surplus est mis sur le marché par un grand nombre de producteurs qui ne commercialisent chacun que de très petites quantités. L'accumulation de ces petites quantités nécessite un nombre considérable d'agents.
2. Puisque les céréales sont produites dans tout le sud du pays, on les trouve après la récolte sur presque tous les marchés du sud. Dans ces circonstances, on ne peut restreindre l'accès au marché et empêcher les gens d'acheter du grain chez les cultivateurs, car cela mènerait à l'apparition d'un marché noir.
3. La longue frontière nigérienne avec ses voisins du sud ne pourra jamais être complètement fermée. Le seul moyen d'empêcher un flux de céréales vers ces pays est d'offrir au paysan nigérien un prix comparable dans son propre pays. Ceci obligerait le gouvernement nigérien à ajuster constamment ses prix aux fluctuations des prix étrangers. Avec un système à plus grande concurrence, ces ajustements sont automatiques.
4. Les nombreux commerçants occasionnels ou à mi-temps peuvent opérer à moindres frais qu'une agence gouvernementale. En combinant leurs activités de négoce des céréales avec d'autres activités commerciales et non commerciales, ils peuvent utiliser leur temps et leurs ressources de façon plus efficace. Dans ces circonstances on pourrait douter du bien fondé de l'utilisation des ressources rares du Niger pour un monopole commercial d'Etat, même si celui-ci était théoriquement viable.
5. Le commerce des céréales est une activité saisonnière. Un monopole commercial d'état nécessiterait un personnel nombreux pendant une partie de l'année (à la récolte), qui serait inactif durant le reste de l'année. Le commerce des céréales ne peut être entrepris efficacement s'il est combiné avec d'autres activités, comme c'est en fait le cas pour la majorité des commerçants privés.

- 6, Les prix qu'un monopole d'état paierait et recevrait seraient basés sur des considérations politiques. La tendance irait fortement à la subvention des produits alimentaires, comme cela est déjà le cas au Niger. Cette pratique ne peut être soutenue que tant que l'O.P.V.N. reçoit des subventions, dont la plupart proviennent de l'aide étrangère au développement. La F.A.O. signale qu'¹:

"En vendant systématiquement à perte sans discernement, l'O.P.V.N. est en train de créer une situation irréversible et de désorganiser les structures de base existantes en les remplaçant par un système de prix subventionné qui ne pourra se prolonger sans aide nationale ou internationale."

Certaines autres raisons militent contre le monopole d'état, moins du point de vue de la factibilité que du point de vue de l'avantage relatif. En plus des raisons déjà mentionnées telles que la structure moins coûteuse du secteur privé et sa plus grande flexibilité par rapport aux prix, on peut ajouter celle de l'effet sur l'adoption et l'application d'innovations.

Un commerçant privé mis en contact avec une manière nouvelle de réduire les pertes en céréales pendant le stockage pourrait l'essayer. Logiquement, il utiliserait la méthode la plus efficace de façon à minimiser ses pertes. Une agence d'état ayant un monopole, cependant, n'est aucunement incitée à réduire ses frais. Toutes pertes peuvent facilement être recoupées par une hausse des prix ou des subventions reçues, et tant que ces subventions proviennent de l'aide étrangère, elles sont sans grandes conséquences. Cependant si l'on part de l'hypothèse que le Niger désire devenir indépendant de l'aide étrangère, ce problème revêt une grande importance. Il n'y a aucun moyen de s'assurer que l'agence de monopole connaît et

¹ F.A.O.: "Une Politique et un Plan d'Action pour Renforcer la Sécurité Nationale Alimentaire au Niger", Novembre 1975.

applique les méthodes les plus efficaces.

La raison finale d'une opposition au monopole commercial céréalier est le fait que celui-ci entraînerait la formation d'un personnel considérable qui se livrerait à des activités essentiellement non productives. Ces "gendarmes" économiques, douaniers et administrateurs ne contribueraient presque pas au stock de productivité du pays. En outre, ils travailleraient à empêcher d'autres Nigériens de se livrer à des activités productrices. Il n'est pas possible d'estimer le nombre de ces agents, mais pour que le monopole soit effectif, ce nombre doit être phénoménal. On doute que le Niger puisse se permettre une telle dépense et un tel gaspillage de personnel formé et productif.

Il faut aussi noter qu'un système de monopole ouvre la porte à la fraude et la corruption. Certains individus auraient la possibilité de s'enrichir sur le marché noir. La tentation serait forte pour ces "gendarmes économiques" d'accepter un paiement illicite et de fermer les yeux lorsqu'un trafiquant achète quelques sacs de grain à un marché de village. Tout ceci imposerait des frais supplémentaires et ne pourrait jamais être contrôlé.

Les problèmes soulevés par une tentative de monopolisation du marché sont dans le cas des cultures vivrières beaucoup plus compliqués que dans le cas des cultures de rente. Ceci est démontré par l'expérience des pays de cette région et des autres pays qui ont voulu procéder à une monopolisation à outrance du marché des céréales. Au Niger, cette monopolisation, bien qu'établie dans les documents gouvernementaux, n'a jamais été sérieusement mise en vigueur. L'objectif de cette section a été de montrer que

l'application rigoureuse de cette politique nécessiterait une quantité énorme de ressources. Il serait probablement très difficile de justifier ces coûts par rapport aux bénéfices attendus d'un système de commercialisation monopolisée.

2. Politique de Commercialisation avec Concurrence Parfaite

A l'autre extrême des alternatives de politique possibles, on trouve cette variation de la concurrence parfaite. Ceci est essentiellement le système en pratique au Niger avant 1969, période à laquelle l'O.P.V.N. fut créé. On ne possède cependant que peu de renseignements sur la façon dont le système fonctionnait à cette époque. Très peu d'études de base furent faites et presque aucunes données recueillies. Les données analysées dans la partie B de ce chapitre sont toutes postérieures à cette période, mais pour les années où l'intervention de l'O.P.V.N. fut limitée, on peut considérer ces données indicatives de la façon dont le système de commercialisation fonctionnait sans intervention de l'O.P.V.N.

Les résultats ne sont pas très concluants. Des données supplémentaires devront être recueillies avant que l'on puisse tirer des conclusions. Quel que soit le genre de politique choisie, cependant, une telle analyse du "status quo" devrait précéder toute décision de politique et d'intervention gouvernementale.

Il en va de même pour une politique de commercialisation reposant principalement sur les commerçants privés. Une telle analyse est nécessaire pour que l'on puisse identifier les zones où le système fonctionne mal. Une fois que l'on a découvert les raisons de cette faiblesse, le gouvernement peut porter ses efforts sur

l'élimination des obstacles spécifiques qui nuisent à l'efficience du marché. Dans ce contexte, un marché raisonnablement efficient est celui qui joue le rôle social de distributeur de biens au minimum de frais. Ce système fait que le cultivateur reçoit le prix qui est économiquement le plus élevé possible et que le consommateur paie le prix qui est économiquement le plus bas. La hausse des prix sur un marché Niamey, par exemple, indiquerait une insuffisance sur ce marché particulier qui inciterait les commerçants à accroître les transferts des régions excédentaires (p. e. Zinder) vers les marchés déficitaires, limitant ainsi la hausse des prix. A partir du moment où la différence entre les prix ne couvre plus les frais de transport, il n'est plus possible de réaliser un bénéfice en envoyant du grain à Niamey et cet influx prendra fin.¹

Plusieurs facteurs peuvent nuire au bon fonctionnement du marché. Il se peut, par exemple, qu'il n'y ait aucun camion de libre pour le transport de grain de Zinder à Niamey, ou que les commerçants se mettent d'accord pour ne plus expédier de grain ou pour empêcher d'autres commerçants d'en expédier. Il y a également plusieurs façons dont ils peuvent essayer de créer un monopole du marché pour augmenter leurs profits. Une politique rationnelle de commercialisation devra porter son attention sur ces distorsions.

¹ Il faut remarquer que dans un marché relativement efficient, il y aura toujours au moins un commerçant qui commencera à procéder à des transferts de grain dès que les prix sur l'un des marchés commencent à augmenter. La possibilité de faire un bénéfice en transférant des céréales au lieu de laisser persister les différences de prix sera toujours présente. Puisque les commerçants cherchent toujours à maximiser leurs bénéfices, ils essaieront toujours de prendre cette occasion d'égaliser l'offre et la demande.

L'interdiction de tout commerce privé est certainement le moyen le plus radical d'approcher ce problème mais il y a sans aucune doute des solutions plus rationnelles et efficaces. Le fait d'interdire aux commerçants d'exploiter leur contrôle du marché ne doit pas les empêcher de jouer leur rôle bénéficiaire de commercialisation.

Une politique de commercialisation basée principalement sur les mécanismes du secteur privé devrait donc tirer parti de ses effets bénéficiaires et ne s'opposer qu'à ses aspects nuisibles. Ceci peut être achevé de nombreuses façons, dont nous donnons quelques exemples:

1. Le gouvernement peut passer et faire respecter des lois qui interdisent toutes restrictions sur la liberté de mouvement des denrées. Si l'on prend l'exemple mentionné ci-dessus, l'état pourrait donner des amendes aux commerçants qui s'opposent aux transferts vers les marchés déficitaires ou qui se mettent d'accord pour ne pas procéder eux-mêmes à ces transferts. La mise en vigueur d'une telle loi serait bien plus facile que celle d'un monopole car dans ce cas, il existerait un plaignant (le commerçant qu'on empêche de poursuivre ses affaires) qui aurait grand intérêt à signaler de telles obstructions. Aucune agence nouvelle ne serait nécessaire; le système judiciaire suffirait à assurer l'exécution de cette loi.
2. Si le manque d'efficacité du marché est en partie dû à la difficulté que les commerçants éprouvent à obtenir du crédit, le gouvernement pourrait trouver des moyens de fournir ce crédit. Ce qui est encore plus important, surtout au Niger, c'est le manque de crédit accordé aux cultivateurs. Ceux-ci sont parfois obligés d'emprunter auprès des commerçants durant la soudure et à leur revendre leur produit après la récolte à un prix très bas. Une façon beaucoup plus efficace de procéder serait non pas d'empêcher les commerçants d'acheter du grain, car ceci rendrait impossible au cultivateur l'obtention d'un prêt, mais de fournir à ce cultivateur des possibilités alternatives d'obtenir un prêt avec des conditions raisonnables. Ceci le rendrait beaucoup plus indépendant du commerçant et lui permettrait de vendre son grain après la récolte à celui qui lui offre le meilleur prix.¹

¹ Tout ceci ne signifie pas que nous sous-estimons les difficultés d'un programme de crédit rural viable.

3. Le gouvernement pourrait intervenir en rendant certains services. Un service de renseignements pour les commerçants et paysans pourrait les informer des prix en cours sur plusieurs marchés différents. De cette façon, il serait facile pour un commerçant de Zinder d'apprendre qu'il y a une hausse des prix sur le marché de Niamey et ceci pourrait le convaincre d'expédier du grain vers la capitale. Les cultivateurs sauront à quels prix ils doivent s'attendre pour leurs produits, ce qui améliorerait leur situation sur le marché. Des prévisions soigneuses des récoltes à venir permettraient aux commerçants d'établir un plan d'action et de décider où ils devraient acheter leur produit.

En somme, ce genre de politique de commercialisation reposerait en grande partie sur la façon dont le secteur privé peut être influencé afin qu'il rende automatiquement les services de commercialisation nécessaires. Cette politique utiliserait au maximum les structures existantes; elle éviterait à l'état la tâche de refaire un travail déjà accompli par le secteur privé de sa propre initiative et éliminerait donc des répétitions inutiles. Les ressources de l'état pourraient donc être concentrées de façon plus bénéficiaires sur l'effort général de développement. Un personnel plus réduit suffirait à assurer le comportement licite des commerçants et à éviter les excès.

Le plus grand avantage, toutefois, serait que l'état n'aurait plus à courir les gros risques qu'il court maintenant. Chaque sac de grain vendu par l'O.P.V.N. entraîne une certaine perte. Au cours des visites de notre groupe à plusieurs entrepôts de l'O.P.V.N., on a observé que plusieurs tonnes de grains et de niébé étaient en train de pourrir ou étaient devenus la proie des insectes. Un commerçant privé essaierait de vendre ces denrées à tout prix, probablement bien en-dessous de leur coût original, mais les agents de l'O.P.V.N. n'ont pas le droit de faire de même. Le grain continue

à s'abîmer puisque personne ne le veut, même au prix officiel, et il continue à infester le grain frais nouvellement arrivé. Ainsi les pertes de l'O.P.V.N. sont en réalité bien plus grandes que la quantité originale de mauvais grain.

Il est possible que pendant les années où la récolte est particulièrement bonne, le prix des céréales au marché parallèle n'atteindrait pas le niveau du prix officiel. La question ne s'est pas présentée au cours de la période de sécheresse, mais le cas pourrait se produire dans les prochaines années, comme il s'est produit au cours des années soixante.¹ L'O.P.V.N. ne pourrait vendre que peu ou pas de grain; de grosses quantités seraient achetées après la récolte mais ce grain ne serait ensuite pas vendable au prix officiel. En toute probabilité la majeure partie de ce grain s'abîmerait en stockage avant la saison suivante et l'O.P.V.N. et le gouvernement nigérien souffriraient d'une perte financière énorme.

Dans un système de commercialisation basé sur le commerce privé, les commerçants courraient une partie des risques. Chaque commerçant, cependant, puisqu'il ne serait pas soumis à des règlements ni obligé de suivre les procédures encombrantes d'une grosse administration, pourrait réagir plus rapidement à des situations sortant de l'ordinaire et minimiser ses pertes. Une agence officielle de commercialisation comme l'O.P.V.N. devrait consulter le "Comité Céréaliériste", qui se réunit une fois par an, chaque fois qu'un changement de prix est proposé. L'O.P.V.N. ne pourrait donc jamais réagir assez rapidement et en toute probabilité devrait absorber d'énormes pertes.

¹ Voir la série de prix de la partie B.

3./ L'Intervention Directe sur le Marché

Il avait été originellement prévu que l'O.P.V.N, en tant qu'agence procéderait à des interventions limitées sur le marché. Elle devait acheter des quantités limitées de grain dans les régions excédentaires en offrant un prix légèrement plus élevé que celui offert par les commerçants, et de revendre ce grain dans les régions déficitaires, en particulier la ville de Niamey. Cette intervention limitée sur le marché, contrôlant environ 25% de marché, devait être suffisante pour stabiliser les prix et, de façon générale, pour influencer le secteur privé de façon favorable.

Les effets des actions de l'O.P.V.N. sont présentés dans la section sur la politique des prix. La section présente concerne, de manière générale, les effets d'une agence officielle de commercialisation sur l'ensemble de la structure du marché, en prenant en considération les caractéristiques particulières du marché des céréales au Niger.

L'hypothèse sur laquelle la création de l'O.P.V.N. fut fondée supposait un mauvais fonctionnement du marché, théoriquement démontré par l'excès des profits par rapport aux coûts. S'il en va autrement, si la structure du marché est essentiellement à concurrence, les firmes individuelles et l'ensemble du marché opèrent de façon efficiente, c'est à dire que les marges de commercialisation représentent fidèlement les coûts économiques des services de collecte, de transport et de distribution des céréales. Dans de telles conditions, il ne serait pas possible pour une agence comme l'O.P.V.N. d'acheter plus cher et de revendre moins cher que ce que le marché indique sans se trouver dans une situation déficitaire.

En réalité, les marges de commercialisation du commerce privé devraient être nettement excessives pour que l'O.P.V.N. puisse opérer sans déficit. Nous avons même remarqué dans la section; "Politique de Commercialisation avec Monopole d'Etat" que les coûts de l'O.P.V.N. sont probablement plus élevés que ceux du secteur privé. Le caractère dispersé du marché rend difficile l'application de techniques qui nécessitent une opération à grande échelle. Les commerçants privés, au contraire, peuvent combiner la commercialisation des céréales avec d'autres activités saisonnières ou à mi-temps, et donc utiliser leur temps et leurs ressources de façon plus rentable. Pour eux le caractère dispersé du marché constitue un avantage.

Lorsque l'O.P.V.N., comme c'est à présent le cas, n'opère pas de façon rentable, ceci implique que les consommateurs, ou les producteurs, ou encore les deux groupes à la fois, sont subventionnés. Les inconvénients de cette politique font l'objet des remarques de la F.A.O. (voir page 67), et autres agences. Les inconvénients de cette forme de subvention sont les suivants:

(1) Les fonds (publiques ou provenant de l'aide étrangère) sont consacrés entièrement à la consommation. Ces ressources pourraient être investies de façon plus efficace dans le programme de développement national, par exemple, pour l'amélioration du système de production des céréales. Ceci mènerait à un accroissement de la production future des céréales et à un déclin de leurs prix sur une base plus permanente.

(2) Elle a tendance à augmenter les prix des céréales aux producteurs par rapport aux prix aux consommateurs, ce qui entraîne

des changements indésirables des habitudes de production et de consommation. Ceci mène à une répartition non optimale des ressources. Ces effets sont analysés plus en détail dans la section sur la politique des prix.

(3) Elle pousse les commerçants efficaces à quitter le marché. Si les marges bénéficiaires représentaient originairement les coûts réels et un rendement raisonnable pour l'entreprise, l'arrivée de nouveaux concurrents comme l'O.P.V.N., qui n'a pas à obéir le principe commercial de recouvrement des dépenses, mettra les commerçants privés dans une situation défavorable. Ils finiront par quitter le marché et une structure probablement efficiente et utile peut ainsi être détruite.

Si les marges bénéficiaires du secteur privé dépassent considérablement les coûts, une intervention directe sur le marché peut avoir l'effet souhaité de réduire cette marge et une agence officielle de commercialisation peut alors couvrir ses dépenses. La question est alors de savoir si ce genre d'intervention sur le marché parallèle est l'alternative la meilleure.

Nous doutons qu'il en soit ainsi. Il a déjà été noté que les frais sont forcément plus élevés pour une agence de commercialisation officielle. Il est très possible qu'il soit plus coûteux pour l'O.P.V.N. d'opérer ses propres camions que de payer des transporteurs privés pour transporter le grain. Le caractère fondamental des frais élevés de l'O.P.V.N. l'empêche presque complètement de faire concurrence aux commerçants privés.

La réaction à laquelle on puisse s'attendre de la part du secteur privé est que celui-ci concentrera ses activités sur la partie

la plus profitable du marché, laissant l'agence officielle se charger des activités moins profitables, C'est exactement ce qui s'est produit au Niger. L'O.P.V.N. est obligé de vendre son grain au même prix à Agadez qu'à Niamey. La vente du grain à Niamey au prix officiel pourrait créer un petit bénéfice, mais les frais de transport sont si élevés que la même opération à Agadez doit entraîner des pertes considérables. Comme nous l'avons déjà vu, l'O.P.V.N. n'a qu'une petite fraction du marché à Niamey car les commerçants peuvent vendre à moindre prix. L'O.P.V.N., cependant, a vendu 7,693 tonnes de grain de son dépôt d'Agadez en 1975/76. La population prédominément Touareg consomme moins de grain que la plupart des autres Nigériens.¹ Une estimation de consommation placée à 150 kg par an est donc certainement exagérée, puisque selon celle-ci tout le grain vendu par l'O.P.V.N. aurait suffi à nourrir plus de 51,000 personnes. La population d'Agadez n'est cependant que d'environ 11,000 personnes. L'O.P.V.N. doit donc avoir approvisionné non seulement toute la population d'Agadez et des villages voisins, mais aussi une bonne fraction de la population nomade. Si l'on prend également en considération la production locale, aussi minime soit-elle, il devient clair qu'un nombre très réduit de commerçants privés a pu opérer à Agadez. L'O.P.V.N. est donc le fournisseur exclusif et les commerçants privés ne peuvent accéder au marché que lorsque les stocks de l'O.P.V.N. sont épuisés.

En raison de la lourdeur de son organisation, une agence comme l'O.P.V.N. sera toujours dans une position de désavantage par rapport aux commerçants privés plus versatiles. Le danger existe que

¹ SEDES, op. cit.

l'agence aura l'impression de subir une concurrence déloyale de la part du secteur privé, et, en conséquence, demande la protection d'une position de monopole et procède à l'élimination complète du commerce privé. Ceci aurait les conséquences néfastes indiquées dans la section sur les monopoles, et c'est pourtant ce qui semble s'être produit au Niger.

De nombreuses conditions préliminaires doivent être remplies avant qu'une politique d'intervention sur le marché parallèle puisse être poursuivie avec quelque succès. En plus des conditions déjà notées, en particulier l'existence des marges bénéficiaires excessives dans le secteur privé, on doit trouver des moyens d'assurer que l'agence officielle peut faire une concurrence efficace aux commerçants privés.

La structuration de l'agence d'état doit faire celle-ci ressembler le plus possible à une entreprise commerciale. Avant tout, celle-ci doit être financièrement indépendante. Elle doit pouvoir demander des prix qui couvrent ses dépenses et de les ajuster en fonction des conditions sur le marché. Par exemple, la seule justification qu'on puisse donner au fait que le grain est vendu à Agadez au même prix qu'à Niamey est que la population d'Agadez reçoit une subvention explicite, malgré tous les inconvénients qu'une telle politique entraîne. Toute subvention doit cependant avoir une source et à moins que l'O.P.V.N. ne reçoive des fonds du gouvernement qui couvrent la différence entre ses coûts et ses recettes, l'agence ne sera jamais en mesure de devenir viable et de faire concurrence aux commerçants privés.

Le danger qui réside dans l'établissement d'une agence publique de commercialisation des céréales telle que l'O.P.V.N. est que celle-ci devienne un instrument de politique des revenus. Une décision de subventionner certains groupes de la population, en leur vendant du grain moins cher ou leur achetant du grain plus cher que le prix au marché parallèle, est, dans l'essentiel, une décision de politique des revenus. Ceci limite obligatoirement l'efficacité de l'O.P.V.N. en tant qu'instrument de politique de commercialisation.

D. Conclusion

Le gouvernement peut s'efforcer de remplacer le secteur privé par un monopole d'état. La section C de ce chapitre a indiqué qu'il serait très difficile d'établir un monopole de ce genre en raison des caractéristiques particulières de la commercialisation des céréales. On a également vu qu'un tel monopole pourrait avoir des effets nuisibles comme l'entravement de l'innovation et du progrès technique. Ainsi, même s'il était techniquement possible d'imposer un monopole de ce genre, ce dont l'on doute fortement, les coûts économiques seraient trop élevés.

Les deux autres alternatives ouvertes au gouvernement sont exposées dans la partie 2 (renforcer la concurrence du secteur privé), et la partie 3 (supplémentant le secteur privé par des intermédiaires sur le marché). Ces options possèdent les avantages suivants:

- Elles sont flexibles et peuvent être ajustées en fonction des circonstances ou des renseignements supplémentaires que l'expérience apportera;
- Elles créent une ligne de communication entre les producteurs et les consommateurs puisqu'elles transmettent les signaux de prix;
- Elles peuvent être introduites progressivement. Le gouvernement peut décider de la quantité de ressources qu'il peut se permettre d'y consacrer;
- Elles profitent pleinement des structures déjà établies et de leur potentiel.

On peut bien entendu concevoir des combinaisons de commerce privé et d'intervention sur le marché. Il est tout à fait possible qu'elles renforcent leurs efficacités respectives mais toute décision de politique, quelle que soit l'alternative choisie en fin de compte, nécessite un examen très approfondi des structures commerciales existantes. Sans cette information de base, toute politique, soit-elle de commercialisation ou des prix, ne peut s'apparenter qu'au fameux coup d'épée dans l'eau.

III. POLITIQUE DES PRIX

A. Introduction

Nous entendons par politique des prix l'ensemble des actions du gouvernement nigérien visant à changer les prix des céréales, fonction des prix d'autres produits ou au cours de l'année. Certains objectifs de la politique des prix peuvent être ainsi formulés:

- Afin de protéger le pouvoir d'achat des consommateurs urbains, le gouvernement a pour politique de maintenir les prix au consommateur le plus bas possible.

- Pour des raisons de stratégie en matière de production, le gouvernement a varié les rapports entre les différents prix ou producteur. Le prix du niébé, par exemple, fut augmenté par rapport aux prix d'autres produits agricoles afin d'en stimuler la production. Celle-ci fut tellement que bientôt l'O.P.V.N. connut des difficultés à vendre le niébé au Nigéria, de sorte que le prix fut à nouveau baissé.

- Le gouvernement voudrait maintenir les prix aussi stables que possible pendant toute l'année. Pour atteindre ce but l'O.P.V.N. essaie d'atténuer la différence de prix des céréales entre décembre et juillet.

Il existe principalement trois façons d'influer sur les prix, encore qu'elles n'aient pas les mêmes impacts et qu'elles puissent avoir une influence néfaste sur les prix au producteur. Les trois principaux moyens utilisés en politique des prix sont:

1) Politique fiscale: Le Niger a rarement utilisé les impôts

indirects dans le but d'influencer les prix des céréales. Les grains alimentaires ou autres denrées agricoles n'ont jamais été imposés directement, même s'il était possible théoriquement d'utiliser les armes fiscales (impôts et subventions) dans le cadre de la politique des prix. Cependant, dans le cas des céréales, un tel système pourrait se montrer trop difficile à appliquer à cause de la structure fractionnée du marché.

2) A la place du système décrit ci-dessus, on a essayé de fixer les prix dans des fourchettes qu'on a légalisées au moyen de décrets gouvernementaux. Cette méthode est cependant de peu d'utilité à moins d'y ajouter un mécanisme tel que les prix légaux soient respectés. Mais il est douteux que la structure du marché des céréales au Niger se prête à un tel contrôle, ceci pour diverses raisons dont la plupart ont été mentionnées auparavant.

-Le marché des céréales est très dispersé dans le pays tout entier. Ce genre de marché est donc plus difficile à contrôler qu'un marché de cultures de rente, lequel est généralement concentré dans une seule zone. De plus il est difficile de savoir où il faut exercer un contrôle.

-Le commerce des céréales n'est souvent qu'une activité à temps-partiel. Une large fraction du marché est en effet composée de commerçants occasionnels. De ce fait il est difficile de savoir qui contrôler.

-La plupart des transactions prennent la forme d'un marchandage de prix pour une quantité donnée. Parallèlement,

d'autres transactions ne peuvent pas toujours être exprimées en prix mensuels (troc)¹. Ces commerçants n'utilisent pas en effet de balance, de sorte qu'il devient impossible de contrôler un prix officiel exprimé en CFA/Kg.

3) Le troisième aspect de la politique des prix nigérienne est l'intervention directe de l'O.P.V.N. sur le marché. La présence de cet organisme sur le marché, ses achats dans les régions excédentaires et ses ventes dans les régions déficitaires, ont été estimées suffisantes pour obliger les commerçants à suivre les prix officiels. D'après certaines études,² il suffirait que la part de marché de l'O.P.V.N. s'élève à 25% pour influencer sur le marché et stabiliser les prix à leur niveau officiel. Mais, d'après les données collectées par l'équipe d'étude, l'impact de l'O.P.V.N. s'est avéré relativement faible. La hausse générale des prix au producteur pendant les cinq dernières années est due probablement plus à l'importante pénurie qui a suivi la sécheresse qu'à toute action de l'O.P.V.N.

Les prix au consommateur évoluent librement, nettement au-dessus du prix-plafond officiel. Les fluctuations saisonnières ont été peu importantes, probablement plus grâce aux apports réguliers de l'aide alimentaire qu'aux activités de l'O.P.V.N.

Il n'y a, en fait, qu'un nombre réduit d'alternatives pour l'O.P.V.N., ce qui n'est pas sans poser de graves problèmes. Si on met de côté pour le moment ceux liés à l'impossibilité, pour

¹ Quelques fois les commerçants échangent leur mil directement contre d'autres produits tels le sucre ou le thé.

² Checci, op. cit.

l'O.P.V.N., de couvrir ses coûts et donc de subventionner les prix agricoles, les formes d'une politique des prix des céréales sont réduites à trois: il s'agit soit d'élever à la fois les prix au producteur et au consommateur, soit de diminuer ces deux prix, soit enfin d'élever les prix au consommateur tout en diminuant ceux au producteur. Cette dernière solution doit être rejetée immédiatement: en effet, à moins que l'O.P.V.N. ne détienne un monopole absolu (condition virtuellement impossible, comme il l'a été souligné dans la section sur la monopolisation), il se verrait dans ce cas court circuité par les commerçants privés, qui proposeraient à l'agriculteur un prix plus élevé et au consommateur un prix plus bas. C'est ce qui se produit actuellement sur certains marchés "intéressants" au Niger¹ (ex. Niamey).

Il ne reste donc que deux solutions: élever ou abaisser les prix au producteur par rapport aux prix d'équilibre, c'est-à-dire par rapport aux prix pour lesquels les quantités demandées correspondent exactement aux quantités offertes. Mais, une simple référence à la théorie économique la plus rudimentaire permet de s'apercevoir que ceci provoquera une situation respectivement d'excès de

¹Les séries de prix créent l'impression que les commerçants vendent à des prix plus élevés que l'O.P.V.N. La réalité est qu'il existe souvent une nette différence, du point de vue de la qualité, entre les céréales vendues par l'O.P.V.N. et par le réseau privé. En effet, le mil de bonne qualité est vendu avec une marge importante sur le marché privé tandis que celui à qualité inférieure est vendu à un prix inférieur au prix officiel. Or il se trouve que malheureusement la plupart des céréales commercialisées par l'O.P.V.N. sont de qualité inférieure.

la demande ou d'excès de l'offre. Voici comment les choses pourraient se passer au Niger. Tout d'abord, il est à noter que dans les deux cas une lourde charge financière incombera à l'O.P.V.N. Dans le premier cas (baisse des prix), cet organisme devra importer des céréales pour être en mesure de satisfaire la demande. Dans le second cas, il devra accumuler d'énormes réserves dont il ne saura que faire. Les politiques ont alors beau jeu d'évoquer les exportations en tant que "deus ex machina". Néanmoins, les céréales nigériennes à leur prix actuel, ne sont pas concurrentielles sur les marchés internationaux. Le prix du mil, par exemple, est supérieur à celui des pays voisins du Niger (y compris le Nigéria). Selon la Banque Mondiale, le coût de revient du sorgho transporté à un port américain, s'élève à 24.000 CFA/MT FOB approximativement. Cette situation se trouverait même aggravée en cas de prix plus élevés.

En résumé, une politique des prix qui fait offrir par l'O.P.V.N. des prix qui diffèrent des prix d'équilibre, ne semble pas être une solution viable, et au contraire pourrait avoir des effets néfastes sur les autres objectifs de la politique économique. Par exemple, la politique de commercialisation de l'O.P.V.N. a été gênée par les régulations de prix établies par le Comité Céréaliier:

L'O.P.V.N. se trouvant obligé de suivre ces régulations, alors que les commerçants privés parvinrent à les contourner, se trouva ainsi désavantagé et ne put concurrencer ces derniers et donc intervenir sur les marchés rentables. Il ne lui restait donc que les marchés moins lucratifs, (comme celui d'Agadez), où les commerçants privés ne peuvent proposer un prix inférieur au prix officiel. (Se référer

à la section sur la politique de commercialisation. A partir du moment où on admet la subvention de la consommation des céréales, soit implicitement par l'O.P.V.N., soit explicitement par une politique gouvernementale, toute politique des prix devient possible. Mais les problèmes se posent aussitôt qu'est soulevée la question de l'origine financière de ces subventions. Comme les ressources gouvernementales sont limitées, de telles subventions ne sont possibles qu'au détriment d'autres projets d'investissement et ainsi freinent le développement potentiel à long terme du Niger.

Parce que la politique des prix officielle n'a eu qu'un faible impact, le débat quant à la hausse des prix au producteur et au consommateur au Niger se pose essentiellement en termes de prix réels de marché. Il est ainsi nécessaire de s'y arrêter avant d'aborder le choix d'une politique des prix et les problèmes de son application pratique. Ces questions de même que les problèmes concernant le degré de compatibilité entre les politiques de commercialisation et de prix, sont présentées au chapitre IV.

B. Les Prix au Producteur

1. Les Prix Relatifs des Produits Agricoles Déterminant la Production

Le rapport entre d'une part les prix des cultures vivrières et d'autre part ceux des cultures de rente constitue le facteur le plus important de la production. Néanmoins on a souvent réfuté ce fait, connu sous le nom de "sensibilité aux prix", en ce qui concerne les producteurs agricoles, tels les paysans au Niger. Comme il l'a été noté auparavant, il est considéré par certains que seuls les facteurs extra-monétaires influencent l'agriculteur dans ses choix de production. Mais s'il est vrai que des composantes telles que la taille de la famille, le niveau des stocks des années précédentes, ...etc, ont une réelle influence sur les décisions de l'agriculteur, cela n'empêche pas de considérer les prix comme l'une d'entre elles et il semble que les agriculteurs produisent ce qui leur semble le plus rentable. Ainsi, réfuter l'influence des prix sur la prise de décision du producteur, c'est dénier à ce dernier toute possibilité d'agir rationnellement dans le cadre d'un marché qu'il connaît depuis bien longtemps.

Au contraire, la réalité semble confirmer que l'agriculteur nigérien est, en fait, très sensible à tout changement de rapport des superficies consacrées aux cultures vivrières et de rente. Malheureusement, les données sur les prix au producteur ne sont pas sûres. C'est pourquoi les résultats suivants provenant des prix au producteur

officiels--bien qu'ils ne reflètent probablement pas la réalité--et des prix au détail à Niamey (moyenne Juin-Août) sont considérés comme des approximations des prix au producteur réels. Ces résultats sont présentés dans le tableau IX :

Tableau IX. L'Influence des Prix Relatifs sur la
Décision de Produire des Paysans

	Prix du Mil ^a ÷ Prix de l'arachide	Prix du Mil ^b ÷ Prix de l'arachide	Superficie en Mil ÷ Superficie en Arachide
1964-65	.32	.77	6.1
1965-66	n.d.	.79	5.3
1966-67	n.d.	2.04	4.9
1967-68	n.d.	1.21	5.2
1968-69	n.d.	n.d.	4.4
1969-70	n.d.	2.25	7.1
1970-71	.48	1.2	6.5
1971-72	.54	1.4	6.0
1972-73	.52	n.d.	5.2
1973-74	1.04	7.49	5.5
1974-75	.45	.72	8.7
1975-76	.45	.74	5.3

^aPrix officiels au producteur

^bPrix du mil : prix de détail à Niamey pendant la soudure, l'année précédente (ex. 1964-65 moyenne Juin-Août 1964) prix officiel au producteur pour l'arachide

Il est difficile de distinguer une nette tendance générale dans l'évolution des rapports ci-dessus. Les rapports entre surfaces cultivées se situent aux environs de 5,0 dans la plupart des cas au cours

des années 60, mais ensuite ce rapport passe subitement à 7,1 et 6,5 dès les premières années de maigres récoltes de 1968 et 1969. En effet, en raison de la pénurie générale, le prix du mil doubla, tandis que celui de l'arachide resta stationnaire.

La même tendance se répète de 1973 à 1975. Le prix officiel du mil au producteur fut doublé en 1973 et le prix au consommateur à Niamey s'accrut, aussi, de plus de 80%. La conséquence que nous constatons est une augmentation des superficies allouées à la culture du mil qui, au moins partiellement, se produisit au détriment de la production arachidière. Le résultat est une augmentation de plus de 60% du rapport entre les superficies allouées aux deux catégories de culture. Pendant la campagne agricole 1974-75, le prix de l'arachide augmenta d'une façon dramatique et les cultivateurs réagirent immédiatement en réduisant les proportions des années précédentes. La proportion redescendit à un niveau aussi bas que 5,3:1.¹

Malgré la grande hausse des prix des céréales, et le fait que ces prix sont plus élevés que ceux des pays voisins, la production des céréales reste cependant l'activité la moins avantageuse des activités agricoles (voir le Tableau 8 en appendice). Cela peut être partiellement expliqué par le fait que les céréales semblent être une denrée quelque peu différente des autres produits agricoles. Certaines différences peuvent être ainsi formulées :

¹ Cette analyse repose sur des données d'une mauvaise qualité. Les estimations de superficie et les statistiques sur le prix sont peu sûres. Les résultats sont donc également peu sûrs. Les faits observés et les conclusions demeurent inchangés si les prix de la précédente récolte servent de base à la place des prix de soudure.

-Les céréales sont virtuellement cultivées par tous les agriculteurs

-Elles sont, en tout premier lieu, plantées pour satisfaire les besoins alimentaires de l'agriculteur et de sa famille.

-Elles ne semblent pas être cultivées pour être vendues sur le marché. Les cultures de rente sont de loin la meilleure source de revenus monétaires.

-Les céréales sont aux fermiers ce que sont les troupeaux aux nomades : une forme de conservation de la richesse. Un paysan qui possède des greniers remplis de céréales est considéré comme étant très "riche". Dans le cas où ces agriculteurs vendent leurs céréales, ils ne commercialisent que tout juste ce qui est nécessaire pour faire face à leurs besoins monétaires immédiats.

-Les céréales provenant des réserves destinées à la consommation familiale (non pas les surplus après la récolte, quand celle-ci a été bien meilleure que ce à quoi on s'attendait) ne sont vendues qu'au cas où toutes les autres sources financières sont épuisées. Les cultivateurs ont dit au groupe de travail qu'un homme qui vend sa réserve de céréales, même si c'est tout juste avant la récolte, doit être considéré comme un fou.

Toutes ces particularités des céréales suggèrent que de nombreux facteurs influencent la décision des agriculteurs concernant l'utilisation de leurs céréales. Il est probablement vrai que les "surplus" dégagés après la récolte sont évalués à un prix relativement bas et que le cultivateur voudrait bien les vendre à bon marché. Mais il reste également vrai qu'il doit évaluer très haut le stock de céréales réservé à sa famille et qu'il en demande un prix élevé. Mais déduire de ces observations qu'il y a un manque de "sensibilité au prix" ou nier toute influence des prix sur les décisions de produire des fermiers, il y a un trop grand pas à faire. Ce serait dans tous les cas peu raisonnable. Dire que des facteurs autres que les prix jouent un rôle plus important dans la fixation par l'agriculteur de la quantité à

commercialiser, ne signifie pas que ces mêmes facteurs soient encore plus importants que les prix dans sa décision de produire l'année suivante.

2. Les Termes d'Echange Agricole

Les prix déterminent aussi le revenu des producteurs et ont un impact considérable sur le revenu réel des consommateurs. Aucun gouvernement soucieux de favoriser une meilleure distribution des revenus ne peut ignorer cet aspect de la politique des prix. Au Niger, la répartition des revenus semble en fait être le principal souci des responsables de la politique économique.

Le Tableau 9 en appendice permet d'avoir une vue générale sur l'évolution des prix des céréales par rapport aux autres prix. Ce qui est d'un intérêt particulier, naturellement, est la comparaison qui pourrait être faite avec l'évolution du salaire minimum légal des zones urbaines afin de se faire une opinion au sujet de l'évolution des revenus de chaque groupe.

Les salaires minima examinés dans les zones urbaines ont augmenté de 60% durant ces cinq dernières années. Or l'indice des prix a augmenté de 20% (30% pour les vivres), de sorte que l'on peut affirmer, en toute certitude, que les revenus réels des consommateurs urbains ont augmenté de 30% environ.

Par contre, les salaires des fonctionnaires n'ont pas suivi le même rythme que celui de l'inflation et leurs revenus réels ont diminué. En fait, les revenus nominaux sont restés fixes pendant 15 années et n'ont subi que très récemment une faible augmentation.

Si les prix officiels au producteur étaient effectivement appliqués, on pourrait conclure en plus que les revenus des ruraux ont augmenté beaucoup plus que les salaires-minima. Malheureusement, les prix officiels au producteur sont de médiocres indicateurs du revenu d'un agriculteur, parce qu'ils ne tiennent pas compte des quantités vendues à ce prix, et il est nullement certain que ces prix aient été effectivement pratiqués. Les données de prix disponibles pour les marchés autres que ceux de Niamey manquent de précision et sont si limitées qu'elles ne nous permettent pas de faire une estimation raisonnable des prix au producteur. Cependant, elles suggèrent que les prix au producteur évoluent dans la même direction que les prix au consommateur à Niamey (voir le Tableau 10 en appendice). Ainsi, pouvons-nous considérer les variations du niveau des prix à Niamey comme représentatives des variations des prix des produits agricoles.

Ces données indiquent que les prix du mil ont augmenté, encore que cette hausse n'ait pas été aussi dramatique que celle de 100% du prix officiel au producteur. Pourtant, nous pouvons sans crainte conclure que les revenus ruraux ont connu une certaine croissance au cours de la dernière décade, et probablement avec une croissance plus rapide que celle des revenus des fonctionnaires ou même celle des salaires minima urbains. En prenant cependant en considération les niveaux initiaux à partir desquels se sont produits ces augmentations, les disparités dans la répartition du revenu entre ruraux et urbains restent toujours assez importantes.

Le Tableau 8 en appendice indique que les recettes correspondant à une journée de travail dans la production céréalière sont approximativement de 150-160 CFA, c'est-à-dire la moitié du salaire gagné par un travailleur urbain. Et même si le cultivateur consacre la moitié de ses ressources à la production, plus avantageuse, des cultures de rentes (arachide, coton) il ne peut pas gagner le revenu d'un travailleur urbain. Ces calculs ne tiennent pas compte des coûts d'achat des équipements et des engrais.

En tenant compte de la structure du secteur agricole, un exploitant détient en moyenne une superficie de 1,45 ha (voir Tableau 6A-dernière colonne, en appendice) donc, son revenu équivaut à la valeur de la production dégagée de cette superficie. Une telle superficie permettrait à un exploitant de gagner un revenu maximal de 36,000 Francs CFA (s'il se consacre exclusivement à la production de l'arachide avec un rendement de 443,8 kg/ha) ou environ un revenu mensuel de 3.000 Francs CFA. Si l'exploitant s'était consacré exclusivement à la production du mil, ce revenu mensuel ne serait que de 1.000 Francs CFA environ. En tenant compte des contraintes liées à la terre, ce revenu estimé serait beaucoup plus bas. Par conséquent nous pouvons en toute assurance dire que, malgré l'amélioration des termes d'échange de l'Agriculture, les revenus du paysan ne représentent encore qu'une faible fraction (moins de 50%) du salaire minimum urbain.

C. Le Prix au Consommateur

La plupart des problèmes se rapportant aux prix des céréales payés par le consommateur ont déjà été examinés dans la section où nous avons traité de la politique de commercialisation. Les paragraphes précédents (traitant des termes de l'échange) et le Tableau 9 en appendice expliquent clairement les variations des prix des céréales payés par le consommateur par rapport à celles des autres prix. Il ne nous reste plus qu'à regrouper ces résultats, et évaluer la situation du consommateur en présence des conditions actuelles

1. La Proportion du Revenu Consacrée à l'Achat du Mil

Si nous supposons qu'une famille urbaine typique se compose de cinq personnes,¹ et si nous acceptons les estimations faites par la S.E.D.E.S. selon lesquelles la consommation urbaine de céréales par individu serait de 140 kg/an, nous pouvons alors considérer qu'un chef de famille achète 700 kg de mil par an, et partant de là on peut déterminer la part de son revenu consacrée à l'achat de ce produit alimentaire essentiel. Les résultats de ces calculs sont présentés dans le tableau suivant :

¹Ce nombre est basé sur des études simples. Les familles nombreuses ont souvent plusieurs salariés, de sorte qu'il est raisonnable de supposer qu'il y a 1 salarié sur 5 personnes.

Tableau X. Pourcentage du Revenu Consacré
à l'Achat du Mil

	<u>1971</u>	<u>1973</u>	<u>1975</u>
a) ouvriers non-spécialisés (salaire minimum)	31.0%	57.0%	26.7%
b) fonctionnaires			
-employé de bureau	9.3%	17.1%	10.9%
-employé de bureau au niveau intermédiaire	4.2%	7.8%	5.2%
-diplômé de l'université (salaire de base)	3.1%	5.7%	4.1%

A partir de ce tableau il devient possible d'évaluer les effets d'une hausse des prix des céréales. Si les prix devaient doubler par rapport à ceux de 1975, une augmentation d'environ 10% du salaire de tous les fonctionnaires compenserait plus qu'il ne faut les premiers effets de cette hausse des prix. Pour les ouvriers non-spécialisés, les salaires devraient augmenter d'un quart, approximativement, en vue de maintenir inchangé leur pouvoir d'achat.

Ce tableau montre aussi que la fraction des revenus consacrés à l'achat du mil varie largement d'une année à l'autre. Mais cependant, elle n'excède jamais 17 pour-cent des revenus des employés de bureau. Ceci suggère que la hausse des prix des céréales n'a pas une influence aussi dévastatrice pour les populations urbaines qu'on a eu souvent tendance à proclamer. Par ailleurs, lorsqu'en 1973 les prix étaient extrêmement élevés, les ouvriers non spécialisés consacraient plus de la moitié de leurs revenus à l'achat du mil. Cependant, il est probable

qu'ils substituaient, à un certain degré, d'autres céréales relativement moins chères (ex : sorgho) de telle sorte que ces ouvriers non-spécialisés achetaient moins de mil que ce qui est suggéré par les chiffres du tableau.

Ce genre de calculs dépend d'une façon décisive des hypothèses faites sur la consommation par habitant. C'est pourquoi ces conclusions doivent être considérées avec beaucoup de prudence. Malheureusement, nous ne trouvons pas d'étude de budget digne de confiance, qui nous permettrait de faire une bonne évaluation du pourcentage du revenu consacré à l'achat des céréales pour chaque classe de revenu. En l'absence de telles études, les calculs ci-dessus ne sont que de simples indications.

Les revenus des populations rurales et de celles des petites villes sont, en général, si faibles que ces populations se trouvent dans l'obligation de consacrer une plus grande partie de leurs revenus à l'achat du mil. L'étude de la S.E.D.E.S. signale cependant que de nombreux habitants des petites villes et la plupart de ceux des villages produisent au moins une partie du mil qu'ils consomment. En outre, on ne doit pas perdre de vue que les prix du mil, en dehors de la capitale, sont généralement plus bas (voir les tableaux en appendice). Remarquons, en plus que les villageois peuvent obtenir d'autres céréales telles que le fonio, ce qui les aide à joindre les deux bouts en période de soudure. Il est donc vraisemblable que les habitants des petites villes et des villages ne dépensent pas une grande partie de leurs revenus pour l'achat des céréales.

2. La Variabilité des Prix au Consommateur

La stabilisation des prix au consommateur est un but très important de la politique de commercialisation au Niger. L'O.P.V.N. achète les céréales au moment de la récolte pour maintenir un niveau suffisamment élevé des prix, les revend plus tard dans l'année pour freiner la tendance à la hausse des prix. Les études qui précédèrent la création de l'O.P.V.N. furent basées sur l'hypothèse selon laquelle une part de 15-20% du marché serait suffisante pour que soit efficace un tel "contrôle des prix et de l'offre".¹ En fait depuis sa création l'O.P.V.N. a contrôlé à peu près cette proportion du marché, et il serait intéressant d'essayer de retracer son impact sur les fluctuations des prix. Pour une année particulière, une mesure approximative serait le rapport entre le prix pratiqué pendant la soudure et le prix au moment de la précédente récolte. Pour toutes les années pour lesquelles les données trimestrielles des prix pourraient être trouvées,² le tableau suivant a été dressé :

Tableau XI. Prix Trimestriels du Mil au Consommateur à Niamey
(francs CFA/kg)

Année	Prix de "Récolte"	Prix de "Soudure"	Prix de "Soudure"
	(Nov-Jan)	(Mai-Juillet)	Prix de "Récolte"
1961-62	15	21	1.4
1962-63	18	18	1.0
1963-64	14	17	1.2
1964-65	15	18	1.2
1965-66	21	45	2.1
1966-67	20	22	1.1
1967-68	16	15	.9
Moyenne			1.27

¹ Checchi and Company, "Food Grain Production and Marketing in West Africa," Washington, mars 1970.

² Voir les tableaux dans la section II-B.

Depuis la création de l'O.P.V.N. nous avons pu trouver les données suivantes :

Tableau XII. Prix Trimestriels au Consommateur
durant le Contrôle de l'O.P.V.N.

<u>Année</u>	<u>Prix de "Récolte"</u> <u>(Nov-Jan)</u>	<u>Prix de "Soudure"</u> <u>(Mai-Juillet)</u>	<u>Prix de "Soudure"</u> <u>Prix de "Récolte"</u>
1970-71	25	30	1.2
1971-72	28	32	1.1
1972-73	36	58	1.6
1973-74	44	40	.9
1974-75	36	40	1.1
1975-76	42	57	<u>1.4</u>
Moyenne			1.22

Si on exclut l'année exceptionnellement anormale de 1965-1966, pendant laquelle les prix ont plus que doublé à Niamey, l'O.P.V.N. semble n'avoir pas exercé effectivement son rôle de stabilisateur. Les données indiquent aussi que les affirmations souvent entendues selon lesquelles les prix font plus que doubler durant une même année, ne sont vraies qu'une fois sur 12 observations et même, il y a des années pour lesquelles le prix au moment de la soudure fut inférieur à celui immédiatement pratiqué après la récolte (ex. les années 1967-68 et 1973-74).

On débouche sur les mêmes conclusions si les données mensuelles des prix sont utilisées. Cependant, les variations des prix sont plus importantes en termes relatifs, parce que se trouve alors éliminé l'impact stabilisateur lié uniquement à la méthode de calcul des moyennes sur une période de trois mois. En se basant sur les données mensuelles disponibles, les prix semblent augmenter d'une

façon régulière de 50 - 60%, du mois où les prix sont à leur plus bas niveau au mois où ils sont à leur niveau le plus élevé, et cela aussi bien avant qu'après la création de l'O.P.V.N. Cependant les mois précis où sont pratiqués les prix maxima ou les prix minima varient largement d'une année à l'autre. Mais, bien sûr, même la hausse assez typique se produisant entre mois de décembre et mois de juillet est de loin inférieure à 70%.

Il semble donc qu'une part du marché comprise entre 15 et 25% ne soit pas suffisante pour stabiliser les prix. Et même, il serait assez raisonnable de se demander si oui ou non une efficace stabilisation est possible dans le cas du Niger où l'offre de céréales est assez imprévisible. Même si une stabilisation était possible, il n'est pas certain que ses bénéfices justifient ses coûts.

Les coûts de la politique de stabilisation des prix sont principalement les coûts de stockage et de gestion des stocks. Ces coûts sont examinés plus en détail dans la section traitant des problèmes de stockage. De plus, des prix fixes peuvent avoir des effets non-désirés pouvant être très coûteux pour le Niger. Si l'O.P.V.N. réussissait à stabiliser le prix à un niveau satisfaisant pour le consommateur, il se pourrait bien qu'à ce niveau précis il soit désavantageux pour l'agriculteurs de stocker sa récolte. Il aura intérêt à se débarrasser de toute sa récolte (au prix garanti) quitte à racheter plus tard au prix officiel ce dont il aura besoin. Ceci le libère des soucis et frais de stockage mais aussi lui permet de réduire ses risques. Cette situation

forcerait donc l'O.P.V.N. à stocker les réserves pour toute la population. Avec une consommation moyenne annuelle de 200 kg par habitant, ceci exigerait approximativement un stock d'une capacité d'un million de tonnes pour une population d'environ 5 millions d'habitants. Ces calculs sont quelque peu inexacts, mais cherchent à attirer l'attention sur un problème qui doit être considéré avec beaucoup de précaution lorsqu'on se lance dans une politique de stabilisation des prix.

Si l'élasticité-prix de la demande est faible, et si les consommateurs doivent acheter une quantité minimale de ce produit, quel qu'en soit le prix, alors même de petites variations des quantités peuvent mener à de grandes fluctuations des prix. Au Niger en particulier, ces effets sont amplifiés par d'importantes fluctuations de l'offre, qui produisent d'amples variations des prix même dans le court-terme. Quand l'O.P.V.N. essaie de stabiliser les prix, un consensus doit être atteint en vue de décider à quel point les prix devraient être stabilisés. Devraient-ils rester à un certain niveau moyen pendant un mois, ou faudrait-il faire en sorte qu'ils ne divergent pas du prix officiel? Alors que les avantages d'un système de prix rigides par rapport à celui de la stabilisation des prix dans certaines limites sont minimes, les coûts additionnels peuvent être considérables.¹

¹De plus, les données hebdomadaires de prix collectées par E.D. Eddy (voir Tableau 10B en appendice) montrent que les prix peuvent varier considérablement en l'espace d'un mois. Il est probable que les données mensuelles de prix que l'équipe a réussi à collecter, ont été rassemblées d'une façon assez irrégulière, à n'importe quel jour du mois. Les chiffres ne représentent pas des moyennes mensuelles, ce qui pourrait expliquer les lacunes existant dans certaines séries de prix

Mais la grande variabilité des prix est une forte indication du fait que les prix de marché dépendent principalement des conditions de l'offre et de la demande du moment. Si le marché était manipulé d'une façon quelconque, on s'attendrait à un prix élevé de façon persistante et non pas à de fréquents et importants changements pour de courtes périodes.

V. CONCLUSION

Les précédents chapitres ont fait jaillir, dans le cadre du Niger, la lumière sur quelques uns des problèmes liés aux politiques de commercialisation et des prix qui, dans le passé, n'avaient retenu que peu d'attention. Les conclusions auxquelles débouche l'équipe de chercheurs peuvent se résumer, très brièvement, de la façon suivante:

- La monopolisation par l'état des marchés des produits agricoles est bien possible et même souhaitable dans le cas des cultures de rente (surtout celles destinées à l'exportation). Mais une telle politique causerait de graves difficultés si elle est étendue aux produits alimentaires, produits et consommés sur place. Ce n'est probablement pas le meilleur moyen de lutter contre les commerçants profiteurs qui continueront toujours, comme c'est actuellement le cas, à faire du "marché noir."
- Il faut reconnaître que l'O.P.V.N. ne peut pas contrôler, même avec une énorme assistance, la totalité du commerce des céréales. Cela nous conduit à une seule conclusion: pour au moins une partie du commerce des céréales, le Niger doit dépendre du secteur privé qui, pour de nombreuses raisons, (exemple: en associant commerce des céréales et autres activités) est capable d'offrir les mêmes services et à moindre coût .
- Il faut trouver d'autres moyens de lutte contre les commerçants qui manipulent les marchés en leur faveur. Ce qui exige la conduite de recherches minutieuses afin d'identifier les zones dans lesquelles l'influence de ces profiteurs est particulièrement

nuisible et d'essayer de trouver des solutions appropriées. Il est fort probable que soient injustifiées les sévères condamnations du secteur privé. Nous ne voulons nullement dire que le secteur privé, tel qu'il se présente actuellement, est parfait et très efficace. Mais nous suggérons tout simplement que les causes de son mauvais fonctionnement pourraient bien se trouver dans des domaines n'ayant pas été suffisamment explorés (coûts élevés de stockage, rareté de capital).

--Les restrictions imposées à l'O.P.V.N. (prix uniformes à travers tout le pays, barèmes extrêmement bas) font que l'agence se maintient difficilement dans le marché. Les commerçants exploitent son inflexibilité, profitant ainsi de l'institution qui est supposée mettre un frein à leurs activités. (Ils vendent à Niamey où le commerce est plus profitable, et jamais à Agadez.) Pour que l'O.P.V.N. joue effectivement son rôle, il doit avoir les mains libres d'agir et de réagir pour que les prix s'établissent selon les conditions du marché.

--Il est important d'évaluer les bénéfices des politiques de commercialisation et des prix afin de pouvoir les comparer aux coûts de ces mêmes politiques. C'est le seul moyen dont le gouvernement nigérien dispose pour déterminer quelle part de ses ressources limitées doit être dépensée dans l'intervention sur le marché des céréales et quelle autre part doit être investie ailleurs (exemple : améliorer le système de production).

De nombreux facteurs et obstacles (dispersion de marchés, fortes variations de la production) empêchent un contrôle efficace du marché par l'état nigérian. Les résultats obtenus par l'intervention de l'O.P.V.N. n'ont pas été aussi positifs qu'on avait espéré, du fait que la création de l'agence fut décidée en se basant sur un ensemble de suppositions partiellement incorrectes concernant le secteur privé. En plus, les restrictions imposées à l'O.P.V.N. rendirent sa tâche encore plus difficile. Et puis il y eut la sécheresse qui infligea un coup dur à l'ensemble du système de commercialisation, et cela avant même que l'O.P.V.N. puisse solidement s'implanter. Pour que le système de commercialisation soit amélioré, les vrais obstacles à une meilleure efficacité dans le fonctionnement du secteur privé aussi bien que de l'O.P.V.N. doivent être trouvés. Prescrire des remèdes avant même que les véritables causes du mal soient identifiées ne peut conduire à des résultats positifs que de façon purement accidentelle.

Appendice 1

Tables Statistiques

1. Production Agricole, 1964-1977
2. Production Régionale des Produits Principaux 1972-76
3. Statistiques Pluviométriques
 - A. Ecart Pluviométrique par Région
 - B. Ecart Pluviométrique par Année
 - C. Impact de la Pluviosité sur la Production du mil/sorgho
4. Population
5. Estimation de la Consommation Céréalière
6. A. Distribution du Terrain et de la Main-d'oeuvre Agricoles
B. Pourcentages d'Exploitations et Superficies Consacrées aux Cultures Principales
7. Prix Minimum d'Achat à la Production
8. Prix Officiels au Producteur, Rendements et Possibilités de Grains 1975-76
9. Salaires et Prix au Consommateur
10. A. Prix de Détail du Mil, Divers Marchés
B. Prix de Détail Hebdomadaire des Céréales
C1-7. Prix de Mil dans Sept Villes
11. Variations Annuelles des Prix du Mil sur un Même Marché
12. Activités de l'O.P.V.N.
13. Production et Achats par l'O.P.V.N. par Région
14. Provenances des Achats de l'O.P.V.N.
15. Achats par l'O.P.V.N. pendant la Campagne 1976-77
16. Provenances Géographiques des Ventes par les Entrepôts de l'O.P.V.N.
17. Calcul de Prix de Revient Utilisé par l'O.P.V.N. en 1975-76
18. Calcul des Prix de Revient par Produits
19. Importations et Aide Alimentaire, 1976-1977

TABLE 1.
Niger: Agricultural Production, 1964-1976
Niger: Production Agricole, 1964-1976

		1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
<u>MILLET</u>	P	781	934	977	1,013	790	842	1,000	733	1,095	871	959	919	627	883	581	1,195
Mil	A	1,640	1,885	1,868	1,777	1,810	1,743	1,865	1,895	2,272	2,310	2,356	2,195	2,008	2,230	1,693	2,532
	Y	470	506	523	570	436	483	537	387	482	377	407	419	312	395	343	472
<u>SORGHUM</u>	P	275	315	353	315	266	277	342	215	289	230	267	209	126	218	253	308
Sorgho	A	454	464	485	453	465	530	556	596	596	593	579	567	448	542	791	633
	Y	607	680	727	696	571	523	615	361	486	388	461	368	282	404	320	487
<u>COWPEAS</u>	P	46	57	63	66	48	68	77	74	83	84	72	144	92	133	219	236
Niébē	A	405	454	484	493	432	608	690	745	968	980	1,000	921	823	919	839	857
	Y	112	112	131	134	111	112	112	99	86	86	72	156	112	145	261	275
<u>RICE (paddy)</u>	P	9.6	11.2	10.1	11.8	11.7	20.5	32.6	39.0	38.0	37.1	27.3	31.8	46.3	30.2	29.3	29.2
Riz (paddy)	A	9.1	9.1	9.4	9.4	8.7	9.2	11.5	15.3	15.5	16.4	17.1	17.2	17.8	14.8	16.2	21.1
	Y	1,043	1,228	1,072	1,260	1,340	2,218	2,829	2,553	2,521	2,262	1,595	1,850	2,605	2,037	1,820	1,384
<u>GROUNDNUTS</u>	P	152	205	220	194	277	312	298	252	206	205	256	260	77	129	41	95
(in shell)	A	349	331	319	293	341	355	357	432	320	358	394	419	364	256	318	178
Arachides	Y	435	621	692	662	812	887	835	583	644	573	650	621	212	504	129	534
(en coques)																	
<u>COTTON</u>	P	3.4	5.1	6.4	6.1	7.0	6.7	6.2	7.0	12.6	10.5	9.0	6.1	3.6	7.9	9.4	--
Coton	A	8.2	10.3	12.9	14.6	16.3	16.3	17.2	17.3	20.2	19.9	20.6	15.9	10.1	15.7	17.4	--
	Y	414	498	497	418	429	411	360	405	624	528	437	384	356	506	540	--

P - Production (1,000 tons) A - Area, Superficie (1000 hectares) Y - Yield, Rendement (kg/ha)
SOURCE: Direction de l'Agriculture, Rapport Annuel, Tome II, various years, divers années.

TABLE 2
Niger - Regional Production of Major Crops 1972-1976
Niger - Production Régionale des Produits Principaux 1972-1976

		1972			1973			1974			1975			1976		
		P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y
<u>NIAMEY</u>	MILLET-MIL	378.301	820.246	438.0	245.163	719.690	340.6	227.400	728.60	312	149.800	488.10	307	239.600	796.80	300.7
	SORGHUM-SORGHO	51.447	90.179	462.0	9.637	23.675	407.0	47.500	102.20	460	38.000	98.40	385	36.600	82.90	441.5
	COWPEAS-NIEBE	60.045	364.125	178.0	24.137	258.169	65.4	34.000	286.70	118	28.300	241.40	117	22.600	191.70	117.9
	RICE-RIZ	31.240	16.69	2,746.0	45.808	16.98	2,698.0	29.750	14.00	2,100	28.100	14.50	1,810	27.500	19.30	1,424.9
	GROUNDNUTS- ARACHIDES	0.003	0.018	144.0	0.357	1.612	221.6	0.500	1,200.00	416	1.06	2,150.00	460	1.130	2.70	418.5
	COTTON-COTON	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
<u>DOSSO</u>	MILLET-MIL	222.500	430.000	550.0	162.851	390.757	416.8	164.900	441.10	374	169.200	436.60	387	362.600	526.00	620.9
	SORGHUM-SORGHO	40.348	75.500	406.0	37.012	85.980	430.0	9.100	32.20	280	12.100	31.70	380	18.500	32.70	565.7
	COWPEAS-NIEBE	9.850	92.500	235.0	29.803	120.950	246.4	26.500	171.70	150	44.200	119.70	370	80.300	189.00	424.9
	RICE-RIZ	0.350	0.300	350.0	0.104	0.290	356.9	0.200	0.50	400	0.940	12.20	770	1.450	1.45	1,000.0
	GROUNDNUTS- ARACHIDES	16.600	44.750	425.0	15.078	54.475	276.8	5.200	11.60	450	8.000	15.60	510	18.450	22.30	827.4
	COTTON-COTON	0.199	0.370	500.0	0.108	0.400	268.8	0.140	0.30	460	0.150	0.25	600	NA	NA	NA
<u>ZINDER</u>	MILLET-MIL	146.713	375.692	420.8	81.145	313.500	258.8	213.300	408.60	522	136.400	335.80	406	247.900	489.00	507.0
	SORGHUM-SORGHO	39.308	139.128	308.4	20.846	79.650	261.6	34.900	87.60	400	94.700	239.10	395	89.900	169.00	532.0
	COWPEAS-NIEBE	31.364	228.441	164.2	23.169	216.600	107.0	32.900	229.30	144	89.400	266.00	336	84.900	248.20	342.1
	RICE-RIZ	72.000	0.105	550.0	77.000	0.105	734.0	0.090	0.12	750	0.025	0.12	200	--	--	--
	GROUNDNUTS- ARACHIDES	146.971	182.100	633.0	31.799	122.950	258.6	71.400	140.40	500	15.400	192.60	79	46.400	100.30	462.6
	COTTON-COTON	0.022	0.032	370.0	0.017	0.030	550.0	0.010	0.02	500	0.010	0.02	500	NA	NA	NA
<u>DIFFA</u>	MILLET-MIL	4.952	13.573	333.3	5.100	15.500	329.0	5.100	15.50	329	10.800	28.60	378	6.200	37.30	166.2
	SORGHUM-SORGHO	0.468	1.987	295.0	0.520	2.520	206.3	20.300	21.20	955	9.300	8.80	1,055	8.300	11.50	721.7
	COWPEAS-NIEBE	0.085	1.030	98.5	0.038	1.100	34.5	0.200	3.00	67	1.100	5.80	180	0.800	4.00	200.0
	RICE-RIZ	0.124	0.090	1,125.0	0.320	0.400	800.0	0.135	0.16	500	0.255	0.30	850	0.220	0.30	733.4
	GROUNDNUTS- ARACHIDES	0.429	1.086	350.0	0.089	3.750	23.7	0.900	3.00	300	1.300	2.60	500	0.500	1.20	416.7
	COTTON-COTON	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Suite page suivante
See following page

TABLE 2 (Continued, Suite)
 Niger-Regional Production of Major Crops 1972-1976
 Niger - Production Régionale des Produits Principaux 1972-1976

		1972			1973			1974			1975			1976		
		P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y
<u>MARADI</u>	MILLET-MIL	101.900	297.000	345.0	95.651	316.642	302.0	154.700	355.30	435	79.200	268.90	295	194.300	364.10	533.6
	SORGHUM-SORGHO	79.610	147.000	240.0	29.784	139.571	213.4	50.900	162.20	315	68.200	264.60	260	77.300	182.70	423.1
	COMPEAS-NIEBE	22.280	143.000	124.6	22.495	150.357	83.1	28.700	152.30	190	50.500	149.90	335	36.000	156.80	229.6
	RICE-RIZ	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	GROUNDNUTS- ARACHIDES	93.700	176.500	487.5	28.634	169.000	169.4	47.700	89.00	540	15.200	103.80	145	27.900	49.80	560.2
	COTTON-COTON	0.945	3.950	210.4	0.322	1.760	282.7	0.730	1.85	394	0.485	1.00	500	NA	NA	NA
<u>TAHOUA</u>	MILLET-MIL	64.475	250.000	255.8	36.995	256.600	147.0	117.200	280.90	417	35.900	134.90	226	144.300	318.40	453.2
	SORGHUM-SORGHO	41.067	113.000	353.3	23.335	116.600	243.0	56.200	136.20	413	31.500	148.30	210	77.300	154.60	500.0
	COMPEAS-NIEBE	1.275	94.500	15.0	2.541	75.800	33.57	10.400	70.80	147	5.000	56.50	88	11.100	66.80	166.2
	RICE-RIZ	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	GROUNDNUTS- ARACHIDES	2.480	14.000	270.0	1.100	12.000	91.7	3.400	10.80	300	0.800	2.95	270	1.075	1.92	559.9
	COTTON-COTON	4.925	10.875	448.0	3.125	7.950	393.1	7.050	13.50	518	8.800	16.08	550	NA	NA	NA
<u>TOTAL</u>	MILLET-MIL	918.801	2,186.511	390.5	626.938	2,007.669	312.3	882.600	2,230.00	395	581.300	1,692.90	343	1,194.900	2,531.60	472.0
	SORGHUM-SORGHO	208.357	566.794	344.1	126.134	477.996	281.6	218.900	541.60	404	253.800	790.90	320	307.900	633.40	486.1
	COMPEAS-NIEBE	124.899	923.596	152.6	92.184	822.976	112.0	132.700	913.80	145	218.500	839.30	260	235.700	856.50	275.2
	RICE-RIZ	31.785	17.185	1,193.0	46.309	17.775	2,605.3	30.175	14.78	2,040	29.320	16.14	1,820	29.170	21.05	1,385.8
	GROUNDNUTS- ARACHIDES	250.183	418.454	621.8	77.056	363.787	211.8	129.100	256.00	505	41.760	319.70	130	95.455	178.02	536.2
	COTTON-COTON	6.077	15.202	382.1	3.571	10.140	352.1	7.930	15.67	506	9.445	17.35	544	NA	NA	NA

P - Production (1000 Tons) A - Area, Superficie (1000 Hectares) Y - Yield, Rendement (kg/ha)
 NA - Not available, Non disponible
 SOURCE: Direction de l'Agriculture.

TABLE 3: Rainfall Data-Statiques Pluviométriques

A. Variability of Rainfall by Region (Hm.)
Ecartés Pluviométriques (Hm.)

<u>REGION-DEPARTMENT</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
NIAMEY				
Maximum	412.1 (Niamey)	447.4 (Kolo)	761.5 (Torodi)	867.2 (Kolo)
Minimum	224.4 (Dolbol)	150.2 (Toukounos)	286.2 (Ayerou)	231.3 (Dolbel)
DOSSO				
Maximum	694.5 (Gaya)	566.0 (Dosso)	847.3 (Gaya)	945.4 (Gaya)
Minimum	238.2 (D. Doutchi)	284.7 (D. Doutchi)	518.4 (Dosso)	513.2 (Loga)
TAHOUA				
Maximum	414.3 (Bouza)	315.9 (Tama)	630.8 (Illéta)	530.0 (Madoua)
Minimum	203.0 (Kao)	110.8 (Tchin Tabaraden)	60.6 (Bouza)	280.5 (Bambeye)
MARADI				
Maximum	479.1 (Makara)	390.0 (Gazoua)	656.6 (Korgom)	560.6 (Maraka)
Minimum	194.6 (Dakoro)	117.8 (Dakoro)	348.7 (Kornaka)	276.8 (Dakoro)
ZINDER				
Maximum	463.9	479.2 (Matameye)	608.0 (Matameye)	623.2 (Magaria)
Minimum	141.5 (Goure)	130.3 (Goure)	282.9 (Olléléwa)	171.0 (Mallama)
DIFFA				
Maximum	339.9 (Chetimari)	261.5 (Maine-Soroa)	503.2 (Goudoumaria)	425.5 (Goudoumaria)
Minimum	74.5 (N'Guimi)	85.1 (N'Guimi)	222.8 (N'Guimi)	168.6 (N'Guimi)
AGADEV				
Maximum	75.9 (Agadez)	73.9 (Agadez)	130.9 (Agadez)	137.5 (Agadez)
Minimum	.5 (Bilma)	19.8 (Bilma)	.1 (Bilma)	14.8 (Bilma)

SOURCE: République du Niger, Direction de l'Agriculture,
Rapport Annuel Tome II Statistiques, Années 1973, 1975

TABLE 3: Rainfall Data - Statistiques Pluviométriques

B. Variability of Rainfall over time (Hmn.)
 Ecartés Pluviométriques par Année (Hmn.)

	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Niamey (ville)	412.1	370.7	474.7	667.7
Tahoua (ville)	267.1	244.9	421.2	421.2
Dosso (ville)	504.8	566.0	518.4	595.5
Maradi (ville)	288.5	349.7	490.6	350.9
Zinder (ville)	302.8	297.5	480.3	470.7
Diffa (ville)	220.6	138.8	n.a.	n.a.

n.a.= not available, non disponible

TABLE 3: Rainfall Data - Statistiques Pluviométriques

C. Influence of Rainfall on Millet/Sorghum Production
Impact de la Pluviosité sur la Production du Mil/Sorgho

Year Année	Rain Index * Indice Pluviométrique *	Production (1,000,000 tons)	Production Index * Indice de Production *	Yield Index * Indice de Rendement*	Area Index* Indice de Superficie*	Domestic Disponibilit Nationale
1960	100	.940	100	100	100	Normal
1961	108	1.056	112	114	98	Normal
1962	106	1.249	133	123	108	Normal+
1963	85	1.330	141	128	110	Normal+
1964	121	1.329	141	135	105	Normal+
1965	106	1.055	112	105	107	Normal
1966	93	1.119	119	111	107	Normal
1967	113	1.342	143	127	112	Normal
1968	119	.947	101	88	115	Deficit
1969	93	1.385	147	110	135	Normal
1970	73	1.101	117	86	136	Deficit
1971	81	1.225	130	95	138	Deficit
1972	56	1.071	114	87	129	Deficit
1973	52	.757	80	70	129	Deficit
1974	82	1.099	117	90	130	Deficit
1975	87	.834	89	77	129	Deficit

* Base = 1960

Table 4: Population (1000's)

	1960	1964 ¹	1970 ²	1974 ³
Niamey		50-100		122
Other Urban Autres Centres Urbaines		90-140		
Total Urban Totale Urbaine	140	190	331	246
Sedentary Population Sedentaire		2380		
Nomadic Population Nomade		604		
Total Rural Population Rurale Totale	2773	2984	3517	4172
Total Population of Niger Population Totale du Niger	2913	3174	3848	4418

1. Republique du Niger, Comptes Nationaux 1964. Niamey, 1966.
2. FAO projection base on 1960 figures. World Bank estimates total population of Niger in 1970 at 4,016,000. Estimation de la FAO basée sur des chiffres de 1960. La Banque Mondiale quant à elle estime la population du Niger en 1970 à 4,016,000.
3. Projected from UN figures for 1973. Estimés à partir des chiffres de l'UN pour 1973.

TABLE 5

Estimated Cereals Consumption (Kg/Capita/Year)
Estimation de la Consommation Céréalière (Kg/Personne/Année)

<u>Population Group</u> <u>Groupe démographique</u>	<u>% Population</u>	<u>Consumption estimates</u> <u>Estimations de consommation</u> *		
		<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
Agricultural-Agricole	75	212.8	250	---
Nomadic-Nomade	20.7	120	---	---
Urban-Urbain	4.3	140	---	---
Weighted Average Moyenne pondérée		190.5	229	220

* FAO sources usually quote 190 Kg/year as a necessary base for adequate nutrition. Hays ("Marketing and Storage of Food Grains in Northern Nigeria") estimates, for northern Nigeria, an annual per capita consumption of 150 kg. and notes that this figure varies widely with different ethnic and income groups. Les sources FAO citent habituellement 190 Kg/année comme base nécessaire à une nutrition suffisante. Hays ("Marketing and Storage of Food Grains in Northern Nigeria") estime pour le nord du Nigeria une consommation annuelle par personne de 150 Kg. et fait remarquer que ce chiffre varie grandement selon les différents groupes ethniques et leurs différents niveaux de revenus.

SOURCES:

1. SEDES, Les Produits Vivriers au Niger, Paris, 1963.
2. John Becker, An Analysis and Forecast of Cereals Availability in the Sahelian Entente States of West Africa, Jan. 1974.
3. Republic of Niger, Ministry of Agriculture. République du Niger, Ministère de l'Agriculture

TABLE 6A

Distribution of Agricultural Land & Labor
 Distribution du Terrain et de la Main d'Oeuvre Agricoles

Taille des exploitations (en ares*) Size of Farms (in ares*)	Exploitation Farm (N.E.)		Actifs Agricoles (A.A.) Active Farmers			Parcelles (N.P.) Parcels				Surfaces (S. = ares*) Area				
	%	Cumul	%	Cumul	A.A. N.E.	%	Cumul	N.P. N.E.	N.P. A.A.	%	Cumul	S N.E.	S N.P.	S A.A.
Less than Moins de 100	14	14	11	11	2.42	8	8	1.18	0.47	2	2	60	51	24
100-199	18	32	15	26	2.66	14	22	1.69	0.63	6	8	152	89	57
200-299	16	48	14	40	2.83	15	37	1.99	0.70	9	17	251	125	88
300-399	11	59	9	49	2.73	10	47	2.00	0.73	8	25	341	170	124
400-499	10	69	10	59	3.12	10	57	2.27	0.72	9	34	447	196	143
500-599	8	77	8	67	3.07	10	67	2.37	0.77	10	44	545	230	177
600-699	5	82	5	72	3.21	6	73	2.56	0.79	7	51	645	251	200
700-799	4	86	5	77	3.53	5	78	2.91	0.82	6	57	758	260	214
800-899	3	89	4	81	3.90	6	84	4.32	1.10	5	62	869	201	222
900-999	3	92	4	85	3.50	5	89	3.02	0.86	6	68	940	310	268
1000 et plus and greater	8	100	15	100	5.63	11	100	2.86	0.50	32	100	1840	641	326
Total Ensemble	100	--	100	--	3.12	100	--	2.12	0.66	100	--	467	220	145

*Ares - 10² meters

TABLE 6-B

Percentage of farms and Surface Area Planted with Major Crops
Pourcentages d'Exploitations et Superficies Consacrées aux Cultures Principales

	<u>N.F.*</u> <u>(%)</u>	<u>S*</u> <u>(%)</u>	<u>S</u> <u>N.F.</u>	<u>S</u> <u>N.P.</u>
Millet-Mil	95	92	453	273
Cowpeas-Niébé	43	39	429	307
Sorghum-Sorgho	32	18	264	165
Groundnuts-Arachides	22	7	142	91

N.F. = Number of farms, Nombre d'Exploitation
 S. = Surface in hectares, Superficies en ha.
 N.P. = Number of parcels, Nombre de parcelles.

* These columns do not add up to 100% because there is interplanting of crops.
 Ces colonnes ne totalisent pas 100% en raison de la multi-utilisation des terres.

TABLE 7
Official Producer Prices (CFA/Kg)
Prix Minimum D'Achat A La Production (CFA/Kg)

<u>Year</u> <u>Année</u>	<u>Millet</u> <u>Mil</u>	<u>Sorghum</u> <u>Sorgho</u>	<u>Cowpeas</u> <u>Niébé</u>	<u>Rice</u> <u>Paddy</u>
1970-71	10	---	--	17
1971-72	12.5	10	20	21
1972-73	12.5	10	25	21
1973-74	25	20	30	30
1974-75	25	20	40	35
1975-76	25	20	40	35
1976-77	25	20	30	35

SOURCE: OPVN

TABLE 8

Official Producer Prices, Yields and Earnings Possibilities 1975/76
Prix Officiels au Producteur, Rendements et Possibilités de Gains 1975/76

	Mil	Arachides	Coton	Niébé
	<u>Millet</u>	<u>Peanuts</u>	<u>Cotton</u>	<u>Cowpeas</u>
Official Producer Price (CFA/Kg) Prix Officiel au Producteur	25(67.76)*	55	47 (83.94)	40 (159.84)
Average Yield-Rendement Moyen (1969-75) (Kg/Ha)	329.5	447.8	483.7	127.9
Possible Earnings-Gains Possibles (CFA/Ha)	8,237.50	24,359	27,733.90	5,116
Number of workdays of work/ha ^a journées de main d'oeuvre par ha ^a	55	60	100	50
Return per workday Rendement par journée de main d'oeuvre (CFA)	149.75	406	227	102.30
<u>Calculations Based on Yield of Preceding Crop Year (1974/75)</u> <u>Calcul Fondés sur les Rendements de la Récolte Précédente (1974-75)</u>				
Average Yield-Rendements Moyen (1974/75) (Kg/Ha)	343	130	544 ^b	260 ^c
Possible Earnings-Gains Possible (CFA/Ha)	8575	7150	25,568	10,400
Return per workday (CFA) Rendement par journée de main d'oeuvre (CFA)	155.90	119.15	255.70	208

* The prices in parentheses denote producer prices which would equate the returns per work-day to the returns of peanut production. Les chiffres entre parenthèses indiquent les prix au producteur qui seraient atteints si une parité avec les rendements de l'arachide était faite.

a) Estimates by the author based on studies for Mali and Chad as well information gathered through interviews in Niger. Estimations faites par l'auteur d'après les études sur le Mali et sur le Tchad ainsi que sur l'information donnée par les interviews au Niger.

b) 1974/75 was an exceptionally bad year for peanut production due to a fungus which destroyed most the harvest. 1974/75 a été une année exceptionnellement mauvaise pour l'arachide à cause d'un fungus qui a détruit la majorité de la récolte.

c) A yield of 260 Kg/ha for cowpeas is more representative of the present situation than of the long run average because it is strongly biased by low results obtained during the first years of production with the use of a low-yield seed variety.

Un rendement pour les niébés de 260 Kg/ha reflète mieux la réalité actuelle. La moyenne s'étalant sur plusieurs années est biaisée à cause des résultats mauvais des premières années de production, quand on utilisait des semences inférieures.

TABLE 9. NIGER: Wages and Consumer Prices
Salaires et Prix au Consommateur

	1969	1968	1969 ¹	1970	1971	1972	1973	1974	1975 ⁴
I. WAGES (in CFAF) SALAIRES (en CFAF)									
A. Legal minimum wage, urban areas (SMIG) Salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG), zones urbaines									
per month mensuel	4,679		4,809	5,199	5,199	5,199	5,199	7,279	8,318
per hour horaire	27		27.75	30	30	30	30	42	48
index indice (1972=100)	90		93	100	100	100	100	140	160
B. Monthly Starting Rates, Civil Service³ Taux Mensuels Administration									
(a) Junior Clerical (Elementary School Graduate: Category D ₂) Employé de Bureau (école élémentaire: Catégorie D ₂)	17,416		17,416	17,416	17,416	17,416	17,416	17,416	20,299
(b) Middle level Clerical/Technical (2ème Bac. Category B ₂) Employé de bureau/Technicien Intermédiaire (2 ^e Bac, Catégorie B ₂)	38,317		38,317	38,317	38,317	38,317	38,317	38,317	42,849
(c) University Graduate (Licence Category A ₂) Diplôme Universitaire (Licence Category A ₂)	52,250		52,250	52,250	52,250	52,250	52,250	52,250	54,475
Indices									
(a) Junior Clerical: Employé de Bureau	100		100	100	100	100	100	100	115
(b) Middle level: Situation intermédiaire	100		100	100	100	100	100	100	129
(c) University Graduate: Diplôme Universitaire	100		100	100	100	100	100	100	104
II. CONSUMER PRICES PRIX AU CONSOMMATEUR									
A. Index of African Consumer Prices in Niamey (December 1972 = 100) Indice des Prix africains au consommateur à Niamey (décembre 1972=100)									
General Index: Indice Général	79		87	87	91	100	112	115	126
Food: Alimentation	74		83	80	84	100	119	120	130
B. Index of European Consumer Prices in Niamey (1972=100) Indice des Prix Européens au Consommateur à Niamey (1972 = 100)									
General Index: Indice Général	78		91	95	98	100	103	105	116
Food: Alimentation	78		89	93	96	100	106	113	129
C. Retail Prices in Niamey, selected consumer goods. Prix de Détail à Niamey, biens de consommation sélectionnés									
Bread (320 g.) Pain	30		-	-	30	30	30	31	37
Millet (kg.) Mil	16		-	-	24	31	51	39	37
Red Rice (kg.) Riz Rouge	53		-	-	68	73	94	91	50
Beef Filet (marche) Filet de Boeuf	230		-	-	225	270	247	386	539
Local peanut oil (liter) Huile d'arachide locale	95		-	-	115	109	130	209	200
Sugar (cubes) sucre (corceaux)	80		-	-	87	128	111	169	229
Electricity (3rd category kWh) Electricité (3 ^e catégorie kWh)	19.78		-	-	19.78	19.78	19.78	21.01	21.13
Kerosene (liter) Essence (liter)	45		-	-	50	50	50	71	75
Cinema (3rd category) (3 ^e catégorie)	40		-	-	40	40	45	45	45
Taxi Ride (town) Course en Taxi (ville)	100		-	-	100	100	100	100	100
III. PRODUCER PRICES PRIX AU PRODUCTEUR									
Millet in Koumi Mil à Koumi					18.92	-	41.25	-	35.17
" in Guidan Ider Mil à Guidan Ider					18.91	-	40.96	-	33.11
" in Keita " " Keita					22.10	-	-	-	39.64
" in Tamaske " " Tamaske					22.50	-	-	-	43.15
Official Producer Price (OPVN) Prix Officiel au Producteur (OPVN)				10.00	12.50	12.50	25.00	25.00	25.00

¹/Annual average: SMIG raised from 27 to 30 CFAF on 1 October 1969. Le 1^{er} octobre 1969 le SMIG a été élevé de 27 à 30 CFAF

²/Annual Average Moyenne Annuelle

³/Includes 10% residence allowance. Y compris 10% d'allocation logement

⁴/Increase as of 1 January 1975: 20% of index for lowest paid civil servants, with 10% for those in middle salary levels and 5% for those in higher levels. The actual rise for most university level civil servants was 5%. It was at the index 314, just above the university graduate starting index (311) that the increase changed from 10% to 5%. Hausse en date du 1^{er} janvier 1975: 20% de l'indice pour les fonctionnaires les moins payés, 10% pour ceux au niveau moyen salaire, et 5% pour ceux aux plus hauts salaires. La hausse réelle pour les fonctionnaires à niveau universitaire fut de 5%. C'est à l'indice 314, presque au-dessus de l'indice de début du niveau universitaire (311) que la hausse passa de 10% à 5%.

TABLE 10-A

NIGER: RETAIL PRICES OF MILLET ON VARIOUS MARKETS

NIGER: PRIX DE DETAIL DU MIL, DIVERS MARCHES

Marché Market	Année Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
Niamey ¹ (City) (Ville)	1961	1600	1800	2000	3100	2800	2500	2300	1800	1600	2100	1700	1300
	62	1600	1900	1780	2200	2500	1700	2100	2000	1800	1500	1700	2000
	63	1600	1500	1500	1500	1500	1600	2300	2000	2000	1600	1400	1300
	64	1400	1500	1400	1600	1600	1600	1900	1700	1500	1500	1500	1500
	65	1400	1400	1400	1600	1800	1700	1800	1900	1700	1500	1700	2200
	66	2400	2700	3100	3500	4000	4200	5400	4300	3800	2600	2000	1700
	67	2200	2200	2200	2200	2300	2100	2300	2300	2300	2000	1500	1700
	68	1700	1400	1600	1600	1500	1500	--	--	--	--	--	--
	71	2000	2600	2600	2900	2900	3100	3100	3500	2400	2700	2800	--
	73	3900	4000	4700	5400	5400	6100	5800	6000	5100	5500	5100	4400
	74	4500	4400	4300	5100	4200	3800	3800	4300	3700	3100	3100	3300
	75	3000	4600	4000	4300	3700	4300	4000	3900	3600	3300	3200	3800
	76	3900	4800	5400	4800	5700	6300	5000	6300	6000	--	--	--
Konni ²	1971	1500	1700	1700	2000	2000	2000	2500	2200	2000	1500	1750	1850
	73	3300	3500	3750	3800	3850	5000	5500	5500	5000	3500	3300	3500
	75	3000	3000	3250	--	--	--	4000	3750	3000	3500	3650	4500
Galmi	71	2000	--	2200	2250	2200	2300	2700	2300	2250	2000	2100	--
	73	3300	3500	3800	3850	3900	5500	5700	5000	5250	4000	3400	3600
Guidan-Ider	71	--	1500	1800	2250	1800	1900	2200	2000	2000	1800	1650	1900
	73	3250	3500	3800	3750	3800	5000	5500	5250	4500	4000	3300	3500
	75	2500	2500	3000	--	--	--	4400	2800	3000	3600	3600	4400
Bouza	71	1500	1150	1700	2000	2000	2450	2500	--	3000	--	2000	2000
Keita	1971	1300	1750	2000	2500	2050	2000	2500	2500	3000	--	--	2500
	75	2500	2500	3750	3750	3600	3250	3750	5000	4000	3500	8000	--
Tamaske	71	1250	--	2600	--	2600	2400	2500	2200	2100	--	--	2350
	75	2500	2800	2800	3500	3750	3300	4500	4500	4000	--	8500	--

Pour les notes, voir fin du tableau.
See end of table for footnotes

Suite Page Suivante
See Following Page

TABLE 10A (Continued, Suite)

NIGER: RETAIL PRICES OF MILLET ON VARIOUS MARKETS

NIGER: PRIX DE DETAIL DU MIL, DIVERS MARCHES

Marché Market	Année Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	July	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
Niamey	1973	2713	2804	4289	4175	4047	4445	5160	4200	3502	2333	2837	2600
Tera	73	3490	3590	3690	3825	3875	5025	6025	5000	4530	2600	2750	2700
Felingue	73	2600	3900	4000	4150	4600	5500	6000	4500	4150	3633	3650	3666
S.M.A. Kolo	73	2950	3535	4500	4325	3810	5660	5025	4750	---	---	2400	2833
Cuallam	73	---	3700	4360	4530	---	---	---	7500	4000	3000	3300	4300
Say	73	2543	2790	2910	3500	3490	3325	3510	3890	3420	2530	2320	2550
Madoua	73	3270	3550	3750	4000	4250	4750	5500	6800	3250	3200	----	---
Takora	73	3250	3750	4000	4800	4500	5900	6250	6000	5600	3250	---	---
Tahoua	73	3300	3500	3700	4250	4250	6000	6250	5000	4100	3200	4200	4250
Mogheur	73	3300	3500	3700	4250	4250	6000	6250	5000	4100	3200	4200	4250
Bagaye	73	3300	3500	3700	4250	4250	6000	6250	5000	4100	3200	4200	4250
Tillabery	1973	2700	3200	4250	4300	4633	5833	6000	7100	5000	2750	3300	3750
	75	3200	3450	3500	4500	3850	4020	---	3632	3618	---	---	---
Doutchi	1975	3100	2500	2500	2500	2500	2950	3100	3150	3000	2250	2250	2500
Bellandi	75	2150	2300	2450	2750	2150	2050	2150	2650	1800	2500	2000	---
Gaya	75	2400	2400	2400	3000	3500	3500	3500	2500	2500	---	3800	---
Illela	75	2500	2500	3000	4000	---	2500	4600	4000	3000	3600	---	---
Mirriah	75	1400	2200	3200	3200	2300	2200	3800	5000	4000	3500	3000	3000
Guidimoni	75	---	1900	2000	3200	2700	2600	3500	2800	3400	3700	3200	3200
Takieta	75	2000	1600	2000	2200	1700	---	3200	3200	3000	3300	2700	2700
Magaria	75	---	---	1800	1500	1800	1800	3300	3000	2900	3000	2700	2700
Matameya	75	1800	2200	2400	2500	2700	3800	3600	3400	2500	3000	2500	2800
Kantchi	75	1800	2000	2000	2700	2700	3700	3600	3500	2500	2500	2500	---

- 1 Source of price series for city of Niamey, Sources des prix de Niamey (ville): République du Niger, Ministère du Plan, Direction de la statistique et des comptes nationaux, Bulletin de statistique, Various years, Divers années.
- 2 Source of price series for recent years, Sources des prix des années récentes, République du Niger, Ministère du Développement Rural, Direction de l'Agriculture, Departmental offices, Unpublished price series collected by officials, Séries des prix inédit ramassées par des fonctionnaires.

TABLE 10B

Weekly Retail Prices of Cereals: Kao, Niger Aug. 24, 1976-Jan. 25, 1977^a
 Prix de Détail Hebdomadaire des Céréales: Kao, Niger 24 Aout, 1976-25 Jan. 1977^a

Date*	Millet Mil	Sorghum Sorgho	Cowpeas Niébé	Wild Grains Fonio
Aug. 24	85	90	110	---
31	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Sept. 7	85	83	79	62
14	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
21	78	68	88	72
28	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Oct. 5	53	53	90	58
12	54	58	82	70
19	n.a.	34	n.a.	n.a.
26	55	43	64	---
Nov. 2	47	32	64	---
9	44	42	71	---
16	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
23	44	41	56	128
30	56	43	56	---

Date	Millet-Mil				Sorghum-Sorgho				Beans-Niébé			Wild Grains Fonio
	1	3	4	5	1	3	4	5	2	3	4	
Dec. 7	44	48	46	40	56	51	53	30	42	43	42	---
14	62	86	74	n.a.	30	42	36	n.a.	58	52	55	98
21								n.a.				
28	46	66	56	n.a.	49	59	54	n.a.	68	68	68	91
Jan. 5	54	71	62	n.a.	47	54	50	n.a.	87	79	83	---
11	52	84	68	53	63	49	56	43	90	74	82	111
18	56	53	54	60	47	61	54	50	89	89 ^b	89	69
25	59	59	59	60	45	57	51	40	100	109	105	115

Symbols-Symboles:

n.a. = not available, non disponible

--- = commodity did not appear on the market, produit non paru sur le marché

Column Headings-Titres des Colonnes:

1 = Size of purchase: 50 F: Valeur de l'achat

2 = Size of purchase: 75 F: Valeur de l'achat

3 = Size of Purchase: 100 F: Valeur de l'achat

4 = Average of prices per kg. obtained from two different size purchases.

Moyenne des prix par kg. obtenue à partir de deux achats de différente valeur.

5 = Price per kg. of 100 kg. sack of grain. Prix au kg. de 100 kg. de grain.

Notes:

*Prior to December, no distinction in the size of purchase was made. Avant décembre, pas de distinction pour la valeur de l'achat était faite.

a - Data from- Données provenant de: E.D. Eddy, Center for Research on Economic Development, University of Michigan.

b - Size of purchase: 50 F: Valeur de l'achat.

Table 10C-1

Niger, Department of Niamey
Price of Millet - Prix de Mil, 1973
 (Fr/Kg)

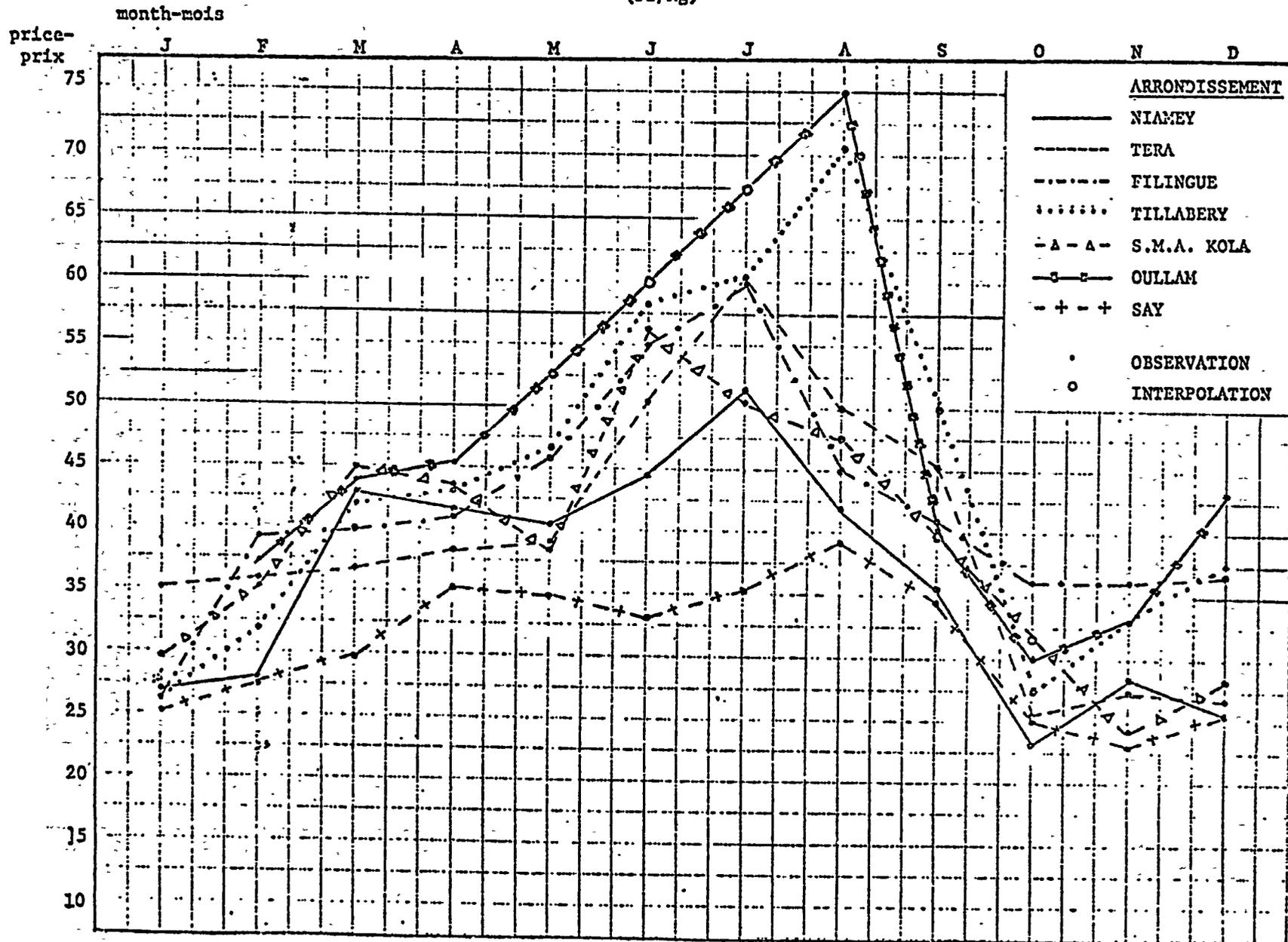


Table 10C-2

Millet Prices in Seven Cities, 1975
 Prix de Mil dans Sept Villes, 1975.
 (Fr/Kg)

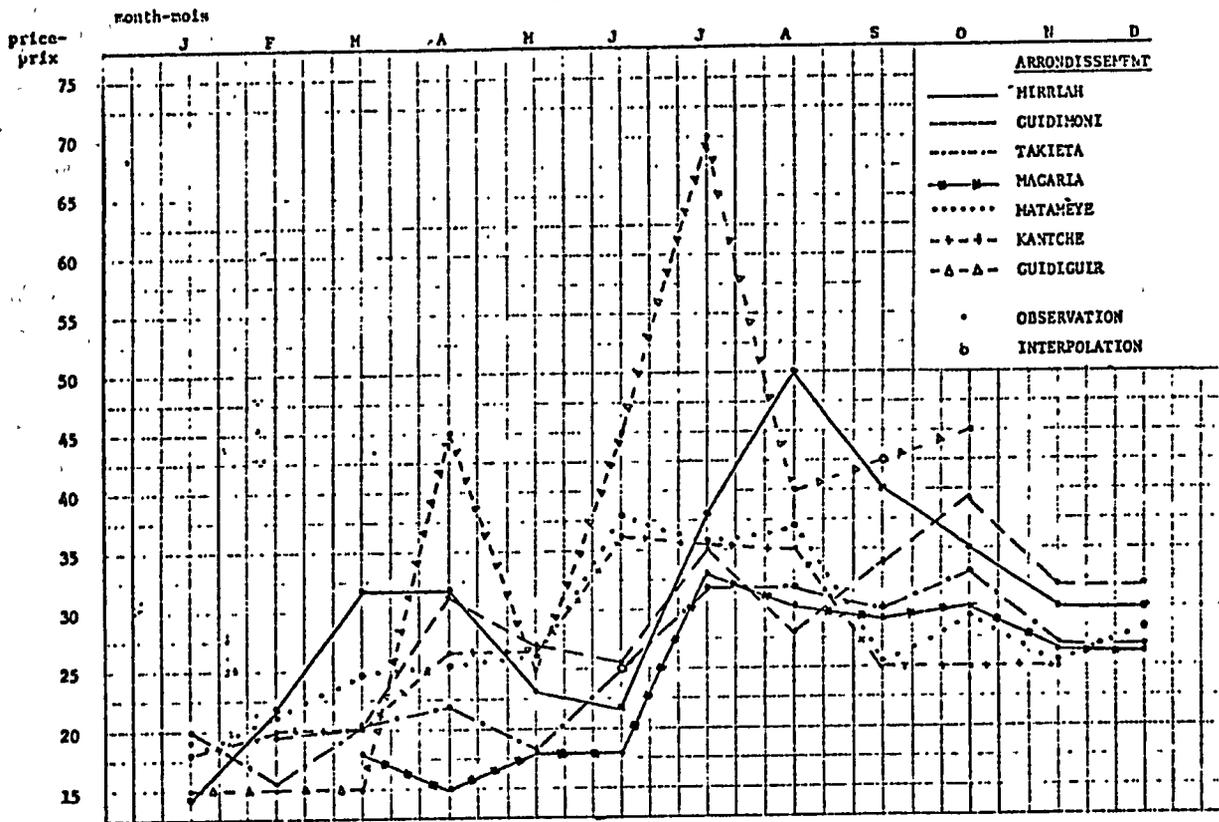


Table 10C-3

Niger, Department of Zinder
 Sorghum Prices in Seven Cities, 1975
 Prix de Sorgho dans Sept Villes, 1975
 (Fr/Kg)

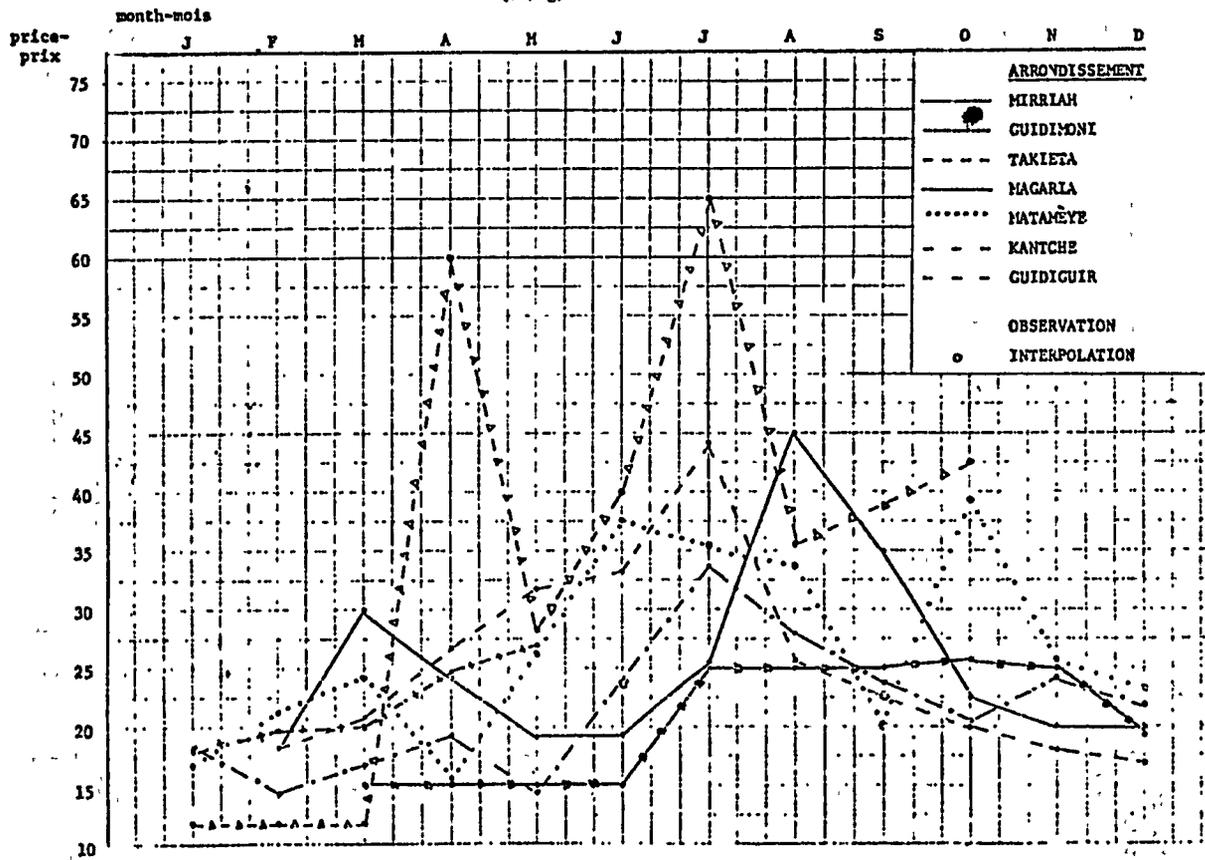


Table 10C-4

Niger, Department of Tahoua
 Price of Millet - Prix de Mil, 1971
 (Fr/Kg)

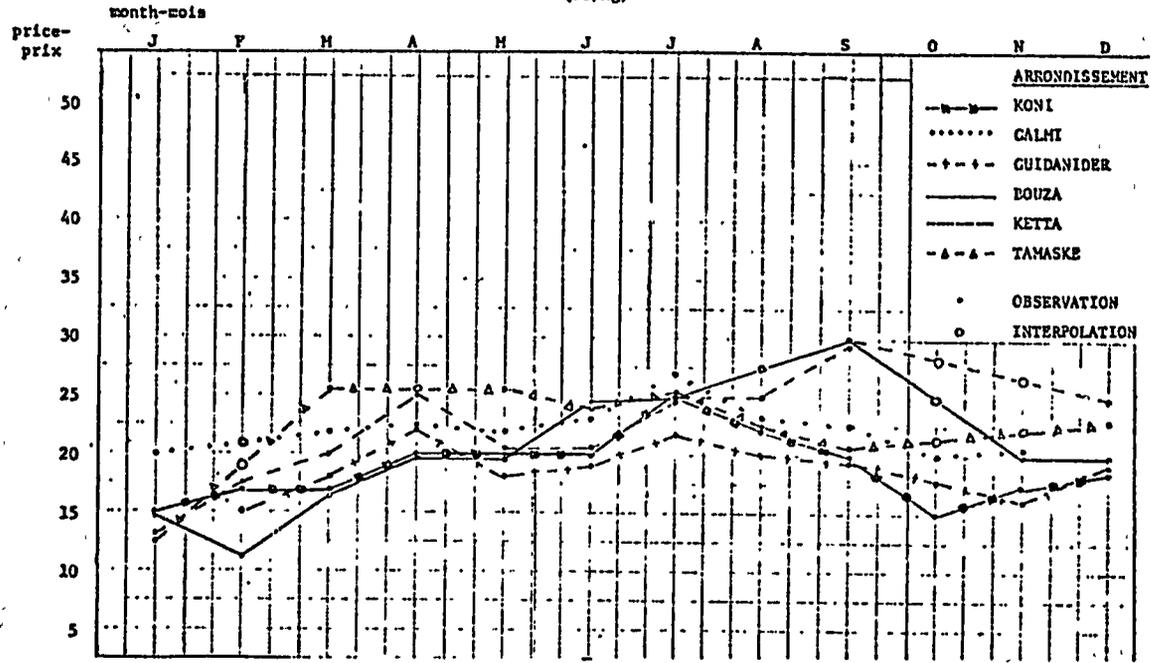


Table 10C-5

Niger, Department of Tahoua
 Price of Millet - Prix de Mil, 1973
 (Fr/Kg)

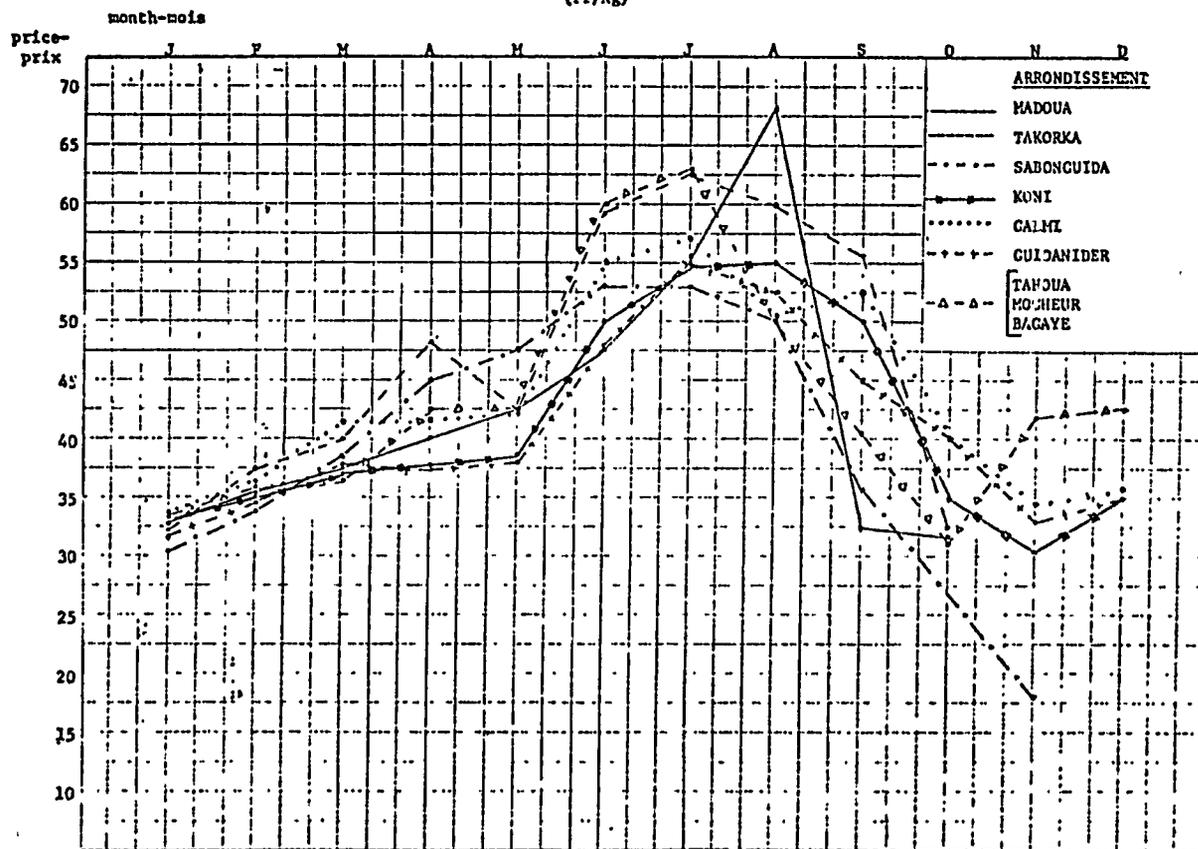


Table 10C-6

Niger, Department of Dosso
Millet Prices in Four Cities, 1975
 Prix de Mil dans Quatre Villes, 1975
 (Fr/Kg)

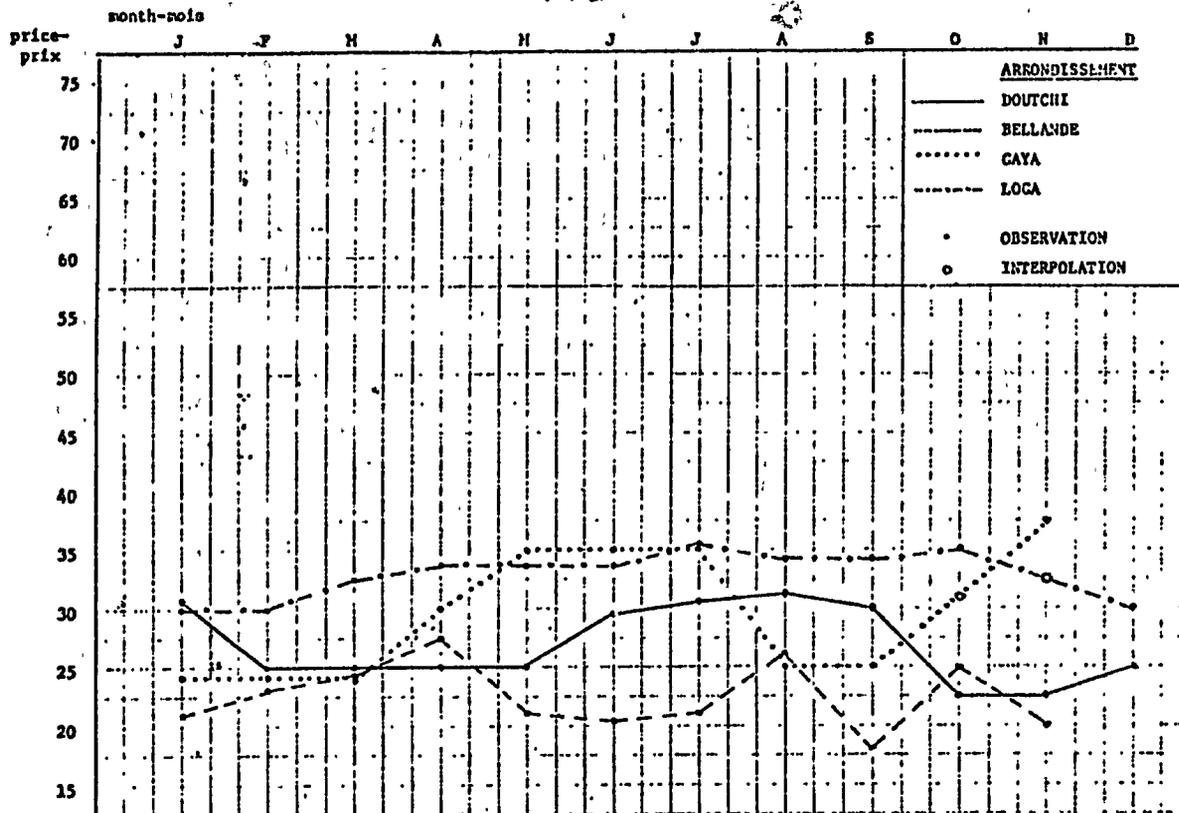


Table 10C-7

Niger, Department of Dosso
Coarse Prices in Four Cities, 1975
 Prix de Nièbe dans Quatre Villes, 1975
 (Fr/Kg)

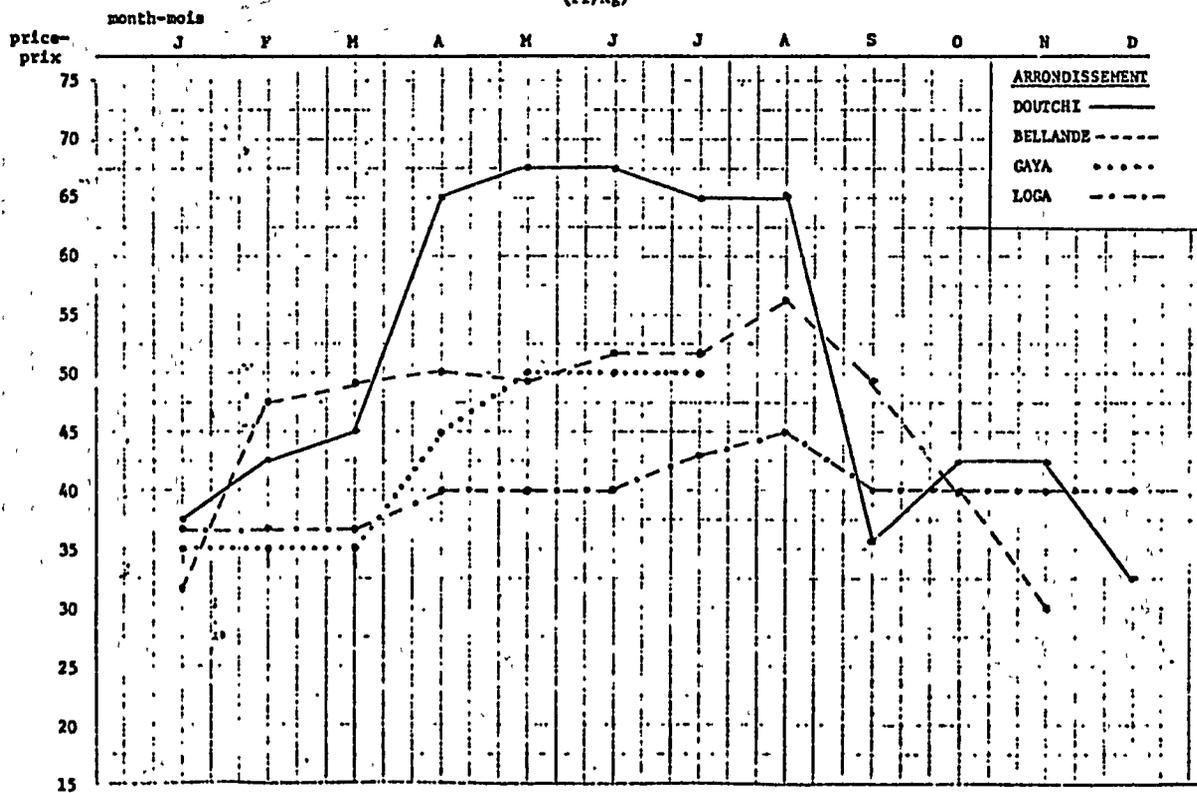


TABLE 11
VARIATIONS IN MILLET PRICES ON THE SAME MARKET WITHIN ONE YEAR (CFA/100 KG)
VARIATIONS ANNUELLES DES PRIX DU MIL SUR UNE MEME MARCHÉ

MARCHÉ MARKET	ANNEE YEAR	MINIMUM	MAXIMUM	MOYENNE MEAN	ECART TYPE STD.DEV.	ECART TYPE		% HAUSSE % INCREASE
						MOYENNE STD.DEV. MEAN	MAXIMUM MINIMUM	
NIAMEY (City, Ville)	61	1300	3100	2050.0	535.13	.2610	2.385	138.5
	62	1500	2500	1898.3	280.32	.1476	1.667	66.7
	63	1300	2300	1650.0	293.88	.1791	1.769	76.9
	64	1400	1900	1555.3	137.90	.0885	1.357	35.7
	65	1400	2200	1675.0	237.89	.1420	1.571	57.1
	66	1700	5400	3308.3	1,085.00	.3280	3.176	217.6
	67	1500	2300	2108.3	257.46	.1221	1.533	53.5
	68*	1400	1700	1550.0	104.88	.0677	1.214	21.4
	71	2000	3500	2775.0	379.29	.1367	1.750	75.0
	73	3900	6100	5116.7	734.64	.1436	1.564	56.4
	74	3100	5100	3966.7	611.01	.1540	1.645	64.5
	75	3000	4600	3808.3	479.50	.1259	1.533	53.3
	76*	3900	6300	5355.6	804.85	.1503	1.615	61.5
KONNI	71	1500	2500	1891.7	288.28	.1756	1.666	66.6
	73	3300	5500	4125.0	861.68	.2089	1.666	66.6
	75	3000	4500	3543.7	451.42	.1274	1.500	50

* Figures for 1968 based on Jan.-Aug., Figures for 1976 based on Jan.-Sept. Chiffres de 1968 basés sur Jan.-Août, Chiffres de 1976 basés sur Jan.-Sept.

See following page
Suite page suivante

TABLE 11 (page 2)

VARIATIONS IN MILLET PRICES ON THE SAME MARKET WITHIN ONE YEAR (CFA/100 KG)

VARIATIONS ANNUELLES DES PRIX DU MIL SUR UNE MEME MARCHÉ

MARCHÉ MARKET	ANNÉE YEAR	MINIMUM	MAXIMUM	MOYENNE MEAN	ECART TYPE STD.DEV.	ECART TYPE MOYENNE STD.DEV. MEAN	MAXIMUM MINIMUM	% HAUSSE % INCREASE
GUIDAN IDER	71	1500	2250	1858.3	238.21	.1282	1.500	50
	73	3250	5500	4095.8	777.37	.1898	1.692	69.2
	75	2500	4400	3408.3	667.03	.1957	1.760	76
BOUZA	71	1150	3000	2129.2	533.20	.2504	2.609	160.9
KEITA	71	1300	3000	2300.1	487.56	.2120	2.308	130.8
	75	2500	8000	4300.0	1,848.30	.4298	3.200	220
TAMASKE	71	1250	2600	2248.8	381.04	.1982	2.080	108
	75	2500	8500	4575.0	2,090.50	.4567	3.400	240
NIAMEY	73	2333	5160	3592.2	911.10	.2536	2.212	121.2
TERA	73	2600	6025	3925.0	1,050.90	.2677	2.317	131.7
FILING	73	2600	6000	4195.8	893.61	.2130	2.308	130.8
S.M.A. KOLO	73	2400	5660	3911.5	980.52	.2507	2.358	135.8
OUALLAM	73	3000	7500	4702.8	1,406.90	.2992	2.500	150
SAY	73	2320	3890	3064.8	515.29	.1681	1.677	67.7
MADOUA	73	3300	5500	4125.0	861.68	.2089	1.666	66.6
TAKORA	73	3250	6250	4483.3	1,192.10	.2659	1.923	92.3
TAHOUA	73	3200	6250	4333.3	974.06	.2248	1.953	95.3
TILABERY	73	2700	7100	4401.3	1,382.90	.3142	2.630	163
	75	3200	4500	3704.2	325.38	.0878	1.406	40.6

See following page
Suite page suivante

TABLE 11 (page 3)

VARIATIONS IN MILLET PRICES ON THE SAME MARKET WITHIN ONE YEAR (CFA/100 KG)

VARIATIONS ANNUELLES DES PRIX DU MIL SUR UNE MEME MARCHE

MARCHE MARKET	ANNEE YEAR	MINIMUM	MAXIMUM	MOYENNE MEAN	ECART TYPE STD.DEV.	ECART TYPE		% HAUSSE % INCREASE
						MOYENNE STD.DEV. MEAN	MAXIMUM MINIMUM	
DOUTCHI	75	2250	3150	2691.7	341.01	.1267	1.400	40
BELLAN	75	1800	2750	2245.8	287.99	.1282	1.528	52.8
GAYA	75	2400	3800	3037.5	573.32	.1887	1.583	58.3
ILLELA	75	2500	4600	3345.8	675.36	.2019	1.840	84
MIRRIAH	75	1400	5000	3066.7	965.15	.3147	3.571	257.1
MATAMEYE	75	1800	3800	2766.7	589.81	.2132	2.111	111.1
KANTCHI	75	1800	3700	2666.7	631.50	.2368	2.056	105.6

TABLEAU 12. ACTIVITES DE L'OPVN

PRIX D'ACHAT (CFA/KG)	QUANTITE ACHETEE PAR OPVN(T)	AIDE ALIMENTAIRE(T)	PRIX DE VENTE OFFICIEL (CFA/KG)	QUANTITE VENDU (TONNES)	STOCKS EN FIN DE CAMPAGNE	CAPACITE DE STOCKAGE	COMMENTAIRES
<u>70-71</u> Mil: 10.0 Paddy: 17.0	4,600	2,000	Mil: 15-25 Paddy: 65	6,600	-0-	4,900	Les prix de vente et d'achat sont variables selon les régions, la qualité et l'origine du produit.
<u>71-72</u> Mil: 12.5 Sorgho: 10 Paddy: 21.0 Niébé: 20	2,800 800 2,600	13,600*	Mil: 18-25 Sorgho: 11 Paddy: 70	3,700 9,300 600 2,800	400 (Paddy)	5,500	
<u>72-73</u> Similaire à 71-72 Niébé: 25.0	7,000	125,000*	Mil: 35 **	n.d.	n.d.	n.d.	
<u>73-74</u> Mil: 25 Sorgho: 20 Paddy: 30 Niébé: 30	25,000 ? 3,500	120,000*	Mil: 45 **	n.d.	8,400 (pour la plupart l'aide alimentaire)	34,500	Les sources OPVN citent un chiffre de 185.000 tonnes pour l'aide alimentaire ce qui est probablement exagéré. Le chiffre de 120.000 t. provient d'une présentation par Mr.T. Jomni, directeur technique de l'OPVN, d'un séminaire de formation de l'OPVN
<u>74-75</u> Mil: 25.0 Sorgho: 20.0 Paddy: 35 Niébé: 40.0	47,300 1,200 ? 18,800	56,000* +15,000 Mil et Sorgho (OSRO)	Mil: 45 **	72,200 y compris OSRO et Aide Alimentaire +13,800 (Niébé)	19,500 (y compris OSRO) 5,000 500 1,000 13,000(Aide Alimentaire***)	34,500	L'OSRO, agence spéciale du FAO, acheta du mil et du sorgho au Mali et à la Haute-Volta et en fit don au Niger pour qu'il le revende par l'intermédiaire de l'OPVN. 11,800 tonnes de niébé furent exportées au Nigéria.
<u>75-76</u> Mil: 25.0 Sorgho: 20.0 Paddy: 35.0 Niébé: 40.0	12,900 8,500 3,100 25,800 +11,500 Mil 4,000 Sorgho importé du Mali, Haute Volta et Nigéria	- 43,000 - - + 6,000(maYa)	Mil: 45	39,000 30,000 6,500 9,500 + 3,000(maYa)	30,000	35,500 +35,000 implanté mais partiellement construit	15,000 tonnes de Niébé furent exportées au Nigéria par l'OPVN. SONARA acheta en plus 13,900 tonnes de Niébé par l'intermédiaire de coopératives et les exporta au Nigéria.

SOURCE : OPVN, rapports divers

*Somme de tous les types d'aide alimentaire, parfois y compris farine et lait en poudre.

**Les prix de vente varient par produit (Niébé, mil riz etc.) et origine du produit (Sorgho européen, américain, etc.)

***Les ventes et les stocks en fin de période ne s'ajoutent pas à la quantité totale achetée, reçue comme cadeau et en stockage en début de période, car une partie de l'aide alimentaire était distribuée gratuitement par la gendarmerie. De plus, le riz après décorticage, voit son poids se réduire au sept dixièmes.

TABLE 13

Millet Production and OPVN Purchases by Region, 1974/75 and 1975/76
Mil: Production et Achats par l'OPVN par Région, 1974/75 et 1975/76

Region Département	1974/75				1975/76			
	Estimated Production Production Estimée (1000 tons)	Purchased by OPVN Achetés par OPVN (1000 tons)	% Production	% Total Marketing* % Commercialisation* Total	Estimated Production Production Estimée (1000 tons)	Purchased by OPVN Achetés par OPVN (1000 tons)	% Production	% Total Marketing* % Commercialisation* Total
Diffa	5.1	1.0	19.6	130.1	10.8	0.6	.5	3.6
Zinder	213.3	12.3	5.8	38.6	136.4	7.40	5.40	36.2
Maradi	154.7	14.6	9.4	62.7	79.2	2.47	3.1	20.7
Tahoua	117.2	11.6	9.9	66.0	35.9	.04	.1	.6
Dosso	164.9	2.5	1.5	10.0	169.2	.3	.2	1.2
Niamey	227.4	4.3	1.2	8.0	149.8	2.59	1.7	11.5
Niger Total	882.6	47.3	5.3	35.3	581.3	12.85	2.2	14.6

* Assumed to be 15% of total marketing. Supposée atteindre
15% de la commercialisation totale.

TABLE 14
Share of Individual Suppliers in OPVN Purchases
Provenances des Achats de l'OPVN

	Direct Purchases by OPVN		Purchases through Cooperatives		Purchases through Private Traders	
	-----		-----		-----	
	Achats Directs par OPVN		Achats par Intermédiaire de Coopératives		Achats par Intermédiaire de Négociants Privés	
	1000 tons	% total	1000 tons	% total	1000 tons	% total
<u>1974-75</u>						
Millet-Mil	8.2	17.3	15.3	32.4	23.8	50.3
Sorghum-Sorgho	.6	52.6	.4	29.5	.2	17.9
Cowpeas-Niébé	2.4	13.2	9.9	52.3	6.5	39.5
<u>1975-76</u>						
Millet-Mil	2.7	20.9	10.2	79.1	purchase not allowed	
Sorghum-Sorgho	1.9	22.4	6.6	77.6	achat interdit	
Cowpeas-Niébé	6.3	24.4	19.5	75.6		

Purchases through Cooperatives and Traders
Achats par intermédiaire de Coopératives et de Commerçants

		1000 tons	% total
<u>1976-77*</u>			
Millet-Mil	} direct purchase not allowed achat direct interdit	14.5	100
Sorghum-Sorgho		.3	100

*As of Nov. 30, 1976. Target for entire campaign: 50,000 tons of millet and sorghum combined. En date du 30 nov. 1976. Objectif pour toute la campagne: 50.000 tonnes de mil et sorgho combinés.

SOURCE: OPVN, various reports, rapports divers.

TABLE 15

Purchases by OPVN during 1976-77 Crop Year (in tons)*
Achats par l'OPVN pendant la Campagne 1976-77 (en tonnes)*

Bases :	Through UNCC		Through Traders	
	Par Intermédiaire de l'UNCC		Par Intermédiaire de Commerçants	
	Millet-Mil	Sorghum-Sorgho	Millet-Mil	Sorghum-Sorgho
Niamey II	38.500		231.900	--
Niamey III	177.300	11.100	14.800	--
Dosso	26.524		29.174	10
Konni	40.140	6.536	--	--
Tahoua	2.834	1.611	251.500	--
Maradi	953.000	24.200	158.000	--
Tessaoua	2,778.200	1.000	146.000	--
Zinder	2,390.700	83.800	1,238.600	1.9
Magaria	4,066.900	38.600	--	--
Diffa	--	--	--	--
TOTAL ⁺	10,414.098	166.847	2,069.974	11.9

*Bought until 11-20-76. Achetés jusqu'au 20.11.76.

⁺According to latest figures, totals stood at 14,529.4 tons of millet and 286.4 tons of sorghum as of 11-30-76. D'après les chiffres les plus récents, les totaux s'élevaient à 14.529,4 tonnes de mil et 286,4 tonnes de sorgho à la date du 30.11.76.

SOURCE: OPVN

TABLE 16
OPVN Sales by Individual Warehouses (tons)
Provenances Géographiques des Ventes par les Entrepôts de l'OPVN (tonnes)

	<u>Millet</u> <u>Mil</u>	<u>Sorghum</u> <u>Sorgho</u>	<u>Rice</u> <u>Riz</u>	<u>Corn</u> <u>Maïs</u>	<u>Cowpeas</u> <u>Niébé</u>	<u>Wheat</u> <u>Blé</u>
Niamey I	5,719	877	1,553	737	356	171
Niamey II	9,101	7,626	206	427	50	--
Niamey III	2,166	1,923	157	87	7	--
Dosso	3,872	3,139	1,008	805	1	--
Konni	3,410	1,704	258	171	1,116	--
Tahoua	3,154	2,377	244	111	12	2
Maradi	2,289	1,737	1,041	201	931	--
Tessaoua	1,473	1,108	290	17	465	--
Zinder	2,526	1,443	700	165	4,123	40
Magaria	1,324	1,105	473	108	2,285	--
Maine	1,297	3,126	156	30	1	92
Agadez	2,747	3,790	423	158	--	575

Table 17

Cost Calculation Used by OPVN in 1975/76
Calcul de Prix de Revient Utilisé par l'OPVN en 1975/76

	<u>CFA/kg</u>
Commission to UNCC	1.10
Commission de l'UNCC	
HOH Treatment (disinfectant)	0.15
Traitement à l'HOH (disinfectant)	
Storage (9 months)-Stockage (9 mois)	0.10
Transport	2.00
Handling - Manutention	0.40
Management - Gestion	2.0
Amortization of Warehouses	2.0
Amortissement des Entrepôts	
Phostoxin Treatment	0.50
Traitement au Phostoxin	

TABLE 18
Cost Calculation of SONARA
Calcul des Prix de Revient par Produits

Costs Coûts	Groundnuts - Arachides			Cowpeas Niébé
	Unshelled (bought+ sold) Coques (achats+ ventes)	Unshelled (bought) Shelled (sold) Coques (achats) Décort. (ventes)	Shelled (bought & sold) Décort. (achats+ ventes)	
Purchase Price - Achats	40,000	60,000	55,000	30,000
Commission - OS	2,400	3,600	3,000	1,700
Product Prep. - Conditionnement	--	--	40	40
Unloading - Bebardage	2,000	3,000	1,500	1,500
Temporary labor - Personnel Tempo- raire	200	300	200	200
Handling and Stockpiling - Manutention + Mise en Pyramide	200	300	200	300
Processing - Traitement	120	180	120	300
Sacks + Twine - Sacherie + Ficelles	2,096	4,623	1,527	2,298
Tarpaulin + Rope - Baches + Cordes	2,300	1,200	1,200	945
Shelling - Frais de Decorticage	--	3,000	--	--
Sale of shells + broken pieces - Ventes de sons et brisures	--	(-1,470)	--	--
Costs of Delivery to Client - Frais de Liv- raison/Client	2,400	2,800	2,800	5,100
Total Marketing Cost - Coûts Total Campagne	51,716	77,533	65,587	42,282

Suite page suivante
 See following page

TABLE 18(Continued, Suite) - 135 -
Cost Calculation of SONARA
Calcul des Prix de Revient par Produits

Costs Coûts	Groundnuts - Arachides			Cowpeas Nièbé
	Unshelled(bought+ sold) Coques(achats+ ventes)	Unshelled(bought) Shelled(sold) Coques (achats) Décort.(ventes)	Shelled(bought & sold) Décort.(achats+ ventes)	
Fixed costs - Frais fixes	2,259	3,320	2,809	1,812
Costs of financ- ing - Frais Financiers	3,620 = 5,779	5,427 8,747	4,591	2,960
Ex-factory Price - Prix de revient rendu carreau- usine	57,595	86,280	72,987	47,055(PM)
<u>Export Costs -</u> <u>Frais d'Ex-</u> <u>portation</u>				
Statistical tax et Statistiques	--	2,157	1,825	1,176
Export Tax - Droit unique de sortie	--	2,250	2,250	2,000
Niger River Crossing - Transit Niger	--	500	500	500
Insurance - Assurance(1%)	--	863	730	471
Border Toll - Intervention Pays de Transit	--	3,890	3,890	--
Ocean Freight - Fret Maritime	--	5,000	5,000	--
Transport costs - Nigeria Transport Nigeria FOB		10,880 25,540	10,880 25,537	-- 4,147
CIF Price, Europe - Prix de Cession CAF, Europe	P.M.	<u>11,820</u>	<u>98,524</u>	<u>51,202</u>

SOURCE: SONARA

TABLE 19

Niger: Imports and Food Aid, 1976/77
Niger: Importations et Aide Alimentaire, 1976/77

Product- Produit	1975/76 or 1976 ACTUAL IMPORTS IMPORTATIONS EFFECTIVES		1976/77 or 1977 IMPORT REQUIREMENTS IMPORTATIONS NECESSAIRES						
	Total	ZFA*	Total	of which covered by: partie couverte par		Total covered, couvert	Estimated to be not yet covered Partie estimée non encore couverte		Estimated ocean freight cost coût estimé du frêt maritime
				Commercial Purchases Achats Commerciaux	FA Committed Allouée		quantity quantité	value valeur	
	(.....Thousand tons.....) (.....Million US \$.....) en milliers de tonnes								
Wheat-Blé	27.0	64.8	10.0	0.0	5.5	5.5	4.5	0.5	0.1
Rice-Riz	5.8	100	5.0	0.0	0.0	0.0	5.0	1.3	0.1
Coarse Grain- Céréales	97.5	80.1	31.0	0.0	31.0	31.0	0.0	0.0	0.0
Total:	130.3	77.8	46.0	0.0	36.5	36.5	9.5	1.8	0.2

<u>SOURCE OF SUPPLY - SOURCE D'APPROVISIONNEMENT</u>	<u>Commercial</u>	<u>FA</u>	<u>Total</u>
<u>Wheat-Blé</u>			
CANADA	0.0	5.0	5.0
EEC	0.0	0.5	0.5
TOTAL	0.0	5.5	5.5
<u>Coarse Grain-Céréales</u>			
EEC	0.0	26.0	26.0
USA (Total II PL 480 Alloc. F.Y. 1977)	0.0	5.0	5.0
TOTAL	0.0	31.0	31.0

REFERENCE PERIOD:
Wheat and Coarse Grains: July/June - Rice: Calendar year

PERIODE DE REFERENCE:
Blé et Céréales: Juillet/Juin - Riz: Année Civile

*FA = Food Aid, Aide Alimentaire

Appendice 2.

La Commercialisation des Cultures de Rente

Les principales cultures de rente, niébé, arachide et coton, ont toujours été commercialisées par l'intermédiaire des coopératives qui fournissent en même temps des intrants et des services d'encadrement. Les coopératives achètent non seulement les produits de leurs membres, mais aussi de tous les cultivateurs au même prix officiel. Elles achètent les produits ou bien sur le marché ou dans les entrepôts qu'elles louent pour la saison de commercialisation. Les agents d'encadrement et les conseillers de l'U.N.C.C. assistent les coopératives locales à des degrés divers et rendent même des services de commercialisation aux plus faibles.

Les organisations d'exportation, S.O.N.A.R.A. (pour l'arachide et le niébé depuis 75-76) et la C.F.D.T., doivent acheter les produits des coopératives individuelles durant une période de temps bien déterminée (10 jours en général). Ces organisations rassemblent les produits des coopératives qui reçoivent une commission pour couvrir leurs frais. Les bénéfices de cette opération appartiennent à ces coopératives individuelles qui financent la campagne grâce à un prêt de la C.N.C.A. L'U.N.C.C. n'agit que comme intermédiaire.

Une partie de l'arachide et du coton est commercialisée par les Organismes Stockeurs, qui ne sont qu'une forme de pré-coopératives et qui rendent essentiellement les mêmes services.

La C.F.D.T. et la S.O.N.A.R.A. s'occupent de l'exportation des cultures de rente. Leurs pertes et profits sont neutralisés par la

C.S.P.P.N. (Caisse de Stabilisation des Prix des Produits du Niger). Durant ces dernières années, la S.O.N.A.R.A. s'est endettée énormément vis-à-vis de la C.S.P.P.N., en investissant ses profits dans d'autres opérations au lieu de les déposer à la caisse. Ces autres opérations (commerce des pièces de rechange pour "land rover", importations de discothèques) ont entraîné des pertes considérables et la S.O.N.A.R.A. a dû y renoncer.

La C.S.P.P.N. semble être déterminée à ne pas devenir la source financière de tous genres d'agences gouvernementales. Elle prête malgré tout de l'argent à la C.N.C.A. et l'on projette même le financement de l'O.P.V.N. Cette nouvelle étape devrait quand même être considérée minutieusement car elle impliquerait la taxation du producteur des cultures de rente (en ne transférant pas aux fermiers tous les bénéfices des exportations). Ces bénéfices serviraient à subventionner les consommateurs urbains en leur permettant l'achat des céréales à un prix inférieur au prix de revient. Un tel pas ne serait pas recommandable vu la répartition des revenus et les objectifs sociaux du gouvernement nigérien. Le F.A.O. a aussi signalé qu'en laissant l'O.P.V.N. subir des pertes, on créerait un précédent dangereux.

Appendice 3

La Production et la Commercialisation du Riz

A. La Production

Le riz est produit grâce à l'irrigation par pompage dans le département de Niamey, dans les champs au long du fleuve Niger. Le tableau suivant donne un aperçu des résultats de la production de 1975/76.

Tableau 1. Riz

	<u>Superficie</u> <u>(par ha)</u>	<u>Production</u> <u>(en tonnes)</u>	<u>Rendement</u> <u>(kg/ha)</u>
Saison pluviale	1,046.5	3,969.5	3,790
Saison sèche	643.4	2,985.32	4,640
TOTAL:	1,689.9	6,954.82	4,116

La production du riz est essentiellement organisée par l'U.N.C.C. Cette agence fournit des intrants, s'occupe de l'entretien des champs irrigués, et fournit des services d'encadrement. Pour ces services, elle reçoit une subvention de 3,000 CFA/ha. Les agriculteurs payent eux-mêmes 50,000 CFA/ha pour l'entretien, les services administratifs, les graines, les engrais, etc... Si les coûts de production dépassent cette somme, le gouvernement comble la différence. En 1975/76, les coûts moyens de production par hectare se sont élevés à 52,000 CFA. La subvention à la production de riz était donc de 5,000 CFA/ha excluant la subvention générale pour les produits agricoles comme les engrais. En réalité, la

subvention réelle était considérablement plus importante car les cultivateurs qui avaient eu des frais moins élevés ont conservé les profits qu'ils avaient faits. Selon les chiffres de l'U.N.C.C., elle était plutôt proche de 17,000 CFA/ha, ce qui correspond à une subvention d'environ 4 CFA/kg pour le paddy ou environ 7 CFA/kg pour le riz (voir Tableau 2).

Tableau 2. Les Coûts de Production du Riz et sa Subvention
(en CFA)

Superficie (ha)	1,689.9
Production (tonnes)	6,954.8
Valeur de la Production au Prix Officiel	243,418,000
<u>Coûts de Production</u>	
ceux des producteurs	58,977,119
subvention aux producteurs	28,819,321
subvention à l'U.N.C.C.	5,069,700
TOTAL:	92,866,140
Profit Net	150,551,860
Profit Net par ha.	89,089
<u>Subvention à la production totale</u>	33,889,021
per ha	20,054
par tonne de paddy	4,872.75
par kg de riz ^a (environ)	7.50

^a La conversion du paddy en riz se fait de la manière suivante:

Paddy brut	6,954.8 tonnes
Rendement d'impuretés 5.2%	6,593.2 tonnes
Rendement de 68.5% de riz blanc	4,516.3 tonnes

B. La Commercialisation

Comme la plupart des cultures de rente, le riz est commercialisé par l'intermédiaire des coopératives de l'U.N.C.C. Les coopératives achètent le paddy de leurs membres à 35 CFA et le vendent aux rizeries à 38 CFA. La commission de 3 CFA va directement

à la coopérative individuelle.

Les rizeries sont une entreprise publique sous le nom de "Riz du Niger".* Elles sont gérées par l'U.N.C.C. dont le directeur est en même temps celui du "Riz du Niger". Le Tableau 3, dressé d'après les résultats de l'an dernier, indique l'efficacité technique des rizeries.

Tableau 3. Rendements du Riz

		<u>Rendements</u>	<u>Rendements</u>
Nettoyage	Paddy Brut	100% (base)	
	Impuretés	5.2%	
	Paddy Net	94.8%	100% (base)
	Riz 33 (1 ^{ère} qualité)	.3%	.3%
	Riz 32 (2 ^{ème} qualité)	42.6%	44.8%
	Riz brisé (farine comprise)	22.2%	23.4%
	Total Riz Blanc :	65.1%	68.5%
	Son	9.6%	10.0%
	Pertes au décortiquage (coque, etc..)	20.1%	21.5%

SOURCE: Riz du Niger

Le Riz du Niger vend sa production à l'O.P.V.N. Le Tableau 4 donne les prix aussi bien que le revenu brut par tonne de paddy brut d'après les productions citées dans le Tableau 3.

* L'une d'elles se trouve à Kirkissoye et l'autre à Tillabery.

Tableau 4. Les Prix et Revenus du Riz (en CFA)

	<u>Prix/kg</u>	<u>Revenue par tonne de paddy brut</u>
Riz 33 (1ère qualité)	167	500
Riz 23 (2ème qualité)	81	34.506
Riz Brisé	55	15,500 *
Farine de Riz	85	
Son I	11	950*
Son II	8.8	

	TOTAL:	51,500
		=====

* On suppose que chacune de ces catégories produit environ 50% de chaque qualité; car les productions séparées de farine de riz, de riz brisé, de Son I et Son II ne sont pas disponibles.

Pour une tonne de paddy acheté à 38 CFA, moulu et vendu à l'O.P.V.N. en tant que riz et son, le "Riz du Niger" reçoit environ 51,500 CFA. Bien qu'il n'y ait point de comptes disponibles, on a assuré au groupe que les rizeries pouvaient couvrir leurs propres frais durant les années normales. Jusque là, des subventions supplémentaires ne semblent pas intervenir dans le commerce du riz.

L'O.P.V.N. s'occupe du riz comme de tout autre culture vivrière qu'elle distribue. Une comptabilité séparée n'est pas disponible pour pouvoir déterminer si l'opération de riz pour l'O.P.V.N. est plus ou moins rentable que le commerce du mil et du sorgho. A ce point là, ceci impliquerait une subvention supplémentaire pour le riz.

Il n'existe pas de marché privé aussi important pour le riz

que pour le mil et le sorgho, ceci probablement parce que la production est très localisée et peut être contrôlée d'une façon assez efficace et parce que les prix de vente aux consommateurs sont très bas vu les diverses subventions. Ceci n'avantage pas les commerçants privés qui essaient d'entrer sur le marché. Au cours de ses visites aux différents marchés, le groupe n'aperçut que quelques commerçants vendant du riz alors que de nombreux marchands de mil étaient présents sur presque chaque marché.

Appendice 4

L'Approvisionnement des Zones Rurales en Intrants, Crédits et Biens de Consommation

Les coopératives sont pratiquement les seules sources d'intrants et de crédit du cultivateur. Elles avancent des intrants pour la production des cultures de rentes et sont remboursées à la fin de la saison lorsqu'elles achètent les produits des agriculteurs. L'U.N.C.C. subventionne les coopératives individuelles.

L'U.N.C.C. importe la marchandise, si nécessaire, et la vend en principe aux coopératives, au prix coûtant. D'après ce que le directeur de l'U.N.C.C. a expliqué au groupe le rôle de l'U.N.C.C. est de rendre des services aux coopératives et de servir d'intermédiaires aux banques. Selon ses règlements, l'U.N.C.C. devrait persuader les paysans de former des coopératives indépendantes. Cependant ces coopératives ne fonctionnent souvent qu'avec l'assistance technique de l'U.N.C.C., 40% des 396 coopératives actuelles semblent cependant être capables de subsister sans le support continu de l'U.N.C.C. Les frais d'opération de l'U.N.C.C. à Niamey et de ses agents d'encadrement sont payés sur le budget national. Les coopératives sont donc indirectement financées par l'Etat.

La C.N.C.A. qui faisait partie de l'U.N.C.C. jusqu'en 1967, fournit des crédits aux coopératives. Les fonds de la C.N.C.A. consistent en un don initial de 370 millions CFA du gouvernement Nigérien, d'un crédit de 16 millions CFA de l'I.D.A., en plus des réserves, des bénéfices retenus et d'un emprunt du Fonds de l'Entente

qui porte les fonds à un total de 564 millions CFA. En plus la C.N.C.A. reçoit des crédits de diverses sources (dont 400 millions CFA du Trésor), des versements de l'U.N.C.C., des coopératives et de quelques autres créanciers. Les ressources totales s'élèvent à 1617 millions CFA (en 1975).

La C.N.C.A. fournit des crédits de production aux coopératives, aux fermiers privés aussi bien que des crédits à l'U.N.C.C. pour la saison de commercialisation, à l'O.P.V.N. et à SONARA. Elle ne demande qu'un taux d'intérêt de 6,5% qui n'est que la moitié des 13% chargés sur le marché. Ceci permet à la C.N.C.A. de gagner environ 4% sur son propre capital investi. Son directeur, Monsieur Abdou Kane, a expliqué au groupe que les agriculteurs actuellement n'ont point la chance d'obtenir un emprunt à moins que ce ne soient des prêts de consommation dans le proche avenir; mais rien de précis ne peut être dit actuellement.

Les emprunts de commercialisation constituent environ les 2/3 de tous les fonds que la C.N.C.A. a accordés en 74-75 (748 millions CFA d'un total d'1.116,4 millions CFA d'emprunt total). Ces prêts de campagne engendrent de faibles risques, de rapides opérations de transfert qui peuvent être ré-escomptés à la banque centrale. Ils semblent être la base des activités de la C.N.C.A.

Les prêts de production sont divisés également en prêts à court terme (1 an) et moyen terme. Plus de 70% va aux emprunteurs collectifs (les coopératives). Dans le tableau suivant, les prêts sont rangés selon leur usage :

Tableau 1: L'Usage des Prêts de Production de l'U.N.C.C. (CFA)

	<u>1970-71</u>	<u>1971-72</u>	<u>1972-73</u>	<u>1973-74</u>	<u>1974-75</u>
Aménagements*	82,521	116,311	223,308	402,020	70,165
Engrais, Semences	18,585	2,888	1,250	220,676	55,602
Equipement	13,303	15,387	14,767	14,985	73,702
Reconstitution des troupeaux	--	--	--	--	13,839
Amélioration des surfaces agricoles	16,282	24,326	8,829	102,986	87,270
Amélioration des surfaces pastorales	--	--	--	8,843	67,812
	<u>130,691</u>	<u>158,912</u>	<u>248,154</u>	<u>749,510</u>	<u>368,390</u>

*On entend par là une variété de prêts surtout aux fermes pilotes et aux stations de recherche. Ceci implique aussi des prêts aux fonctionnaires et aux employés salariés. Ces prêts ont été suspendus après 1974.

La C.N.C.A. affirme recouvrir 90% environ de ses crédits normaux et 60% des crédits à haut risque qui s'élèvent à 25% de la somme totale. Le taux des crédits récupéré s'est amélioré depuis 1974 lorsque la C.N.C.A. initia un programme contrôlant sévèrement les coopératives auxquelles elle accorde des prêts.

Il n'existe pas d'organisation officielle fournissant des produits de consommation au secteur rural. COPRONIGER possède un monopole sur certaines importations mais ne semble intervenir qu'au niveau de la vente en gros. L'U.N.C.C. a commencé à ravitailler certaines coopératives déficitaires avec du mil durant la récente sécheresse. (1.700 tonnes en 1973-74; 800 tonnes en 1974-75). Les principaux fournisseurs du secteur rural en biens de consommation sont, comme toujours, les marchands privés.

Appendice 5

Personnes Contactées au Niger
People Contacted in Niger

Local agencies:

OPVN:	Mr. Anabo, Director Mr. Doro Mr. Herssens, technical advisor, UNDP Mr. Bosch, technical advisor, UNDP Mr. Hayward, technical advisor, UNDP Mr. Stegmann, technical advisor, UNDP
UNCC, Riz du Niger	Mr. A. Garba
C.S.P.P.N.:	M. I. Koussou, Director
Ministry of Economic Affairs:	Mr. I. Mayaki, Secretary General Mr. D. Soulaymane, Director, agricultural production
SONARA:	Mr. Souna, Director
CNCA:	Mr. Abdou Kané, Director Mr. A. Favre
Ministry of Rural Development:	Squadron Commander Boulama Manga, Minister of Rural Development and Minister Coordinator of CILSS Mr. Saley, Director of Agriculture Mr. I. Katché, Head of the office of statistics Mr. Y. Boulanger, technical advisor
Ministry of Planning:	Mr. Oumarou Sani, Director of Planning
B.C.E.A.O. (Central Bank):	Mr. Boukary Aji
Chamber of Commerce:	Mr. Ousman, Director Mr. Zakari Garba

International agencies:

UNDP:	Mr. Piers de Raveshoot
USAID:	Mr. Al Barron, Mission Director Mr. G. Wood, F.F.P. program director Ms. S. Shayes Mr. Keith Williams
A.C.D.I. (Canadian Agency for International Development	Mr. C. Desjardins, Administrator Ms. K. Fenton
German Embassy:	Mr. J.S. Reitberger, Ambassador

LEXIQUE

- B.C.E.A.O. : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
- B.D.R.N. : Banque du Développement de la République du Niger;
Banque commerciale qui s'occupe des comptes de
l'O.P.V.N.
- C.N.C. : Comité National de Céréales
- C.N.C.A. : Caisse Nationale du Crédit Agricole; Banque commer-
ciale, qui faisait partie de l'U.N.C.C.
- C.S.P.P.N. : Caisse de Stabilisation des Prix des Produits du Niger
- O.P.V.N. : Office des Produits Vivriers du Niger; l'agence offi-
cielle de commercialisation des grains
- O.S. : Organismes Stockeurs, Organisation de type coopérative
pour la commercialisation des arachides
- SONARA : Société Nigérienne de Commercialisation de l'Arachide
- U.N.C.C. : Union Nigérienne de Crédit et de Coopération, agence
nationale chargée de former des coopératives rurales.
Elle les aide et leur fournit des intrants. Elle leur
sert aussi d'intermédiaire vis-à-vis des banques.
Théoriquement les coopératives individuelles sont
indépendantes mais les fonctionnaires de l'U.N.C.C.
admettent que 40% seulement d'un total de 396 coopé-
ratives fonctionnent sans la constante surveillance
de Niamey.