

PN-AAF-414
AID/PRO-1143-73

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.

Best Available Document

111

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 Lah 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

iv

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

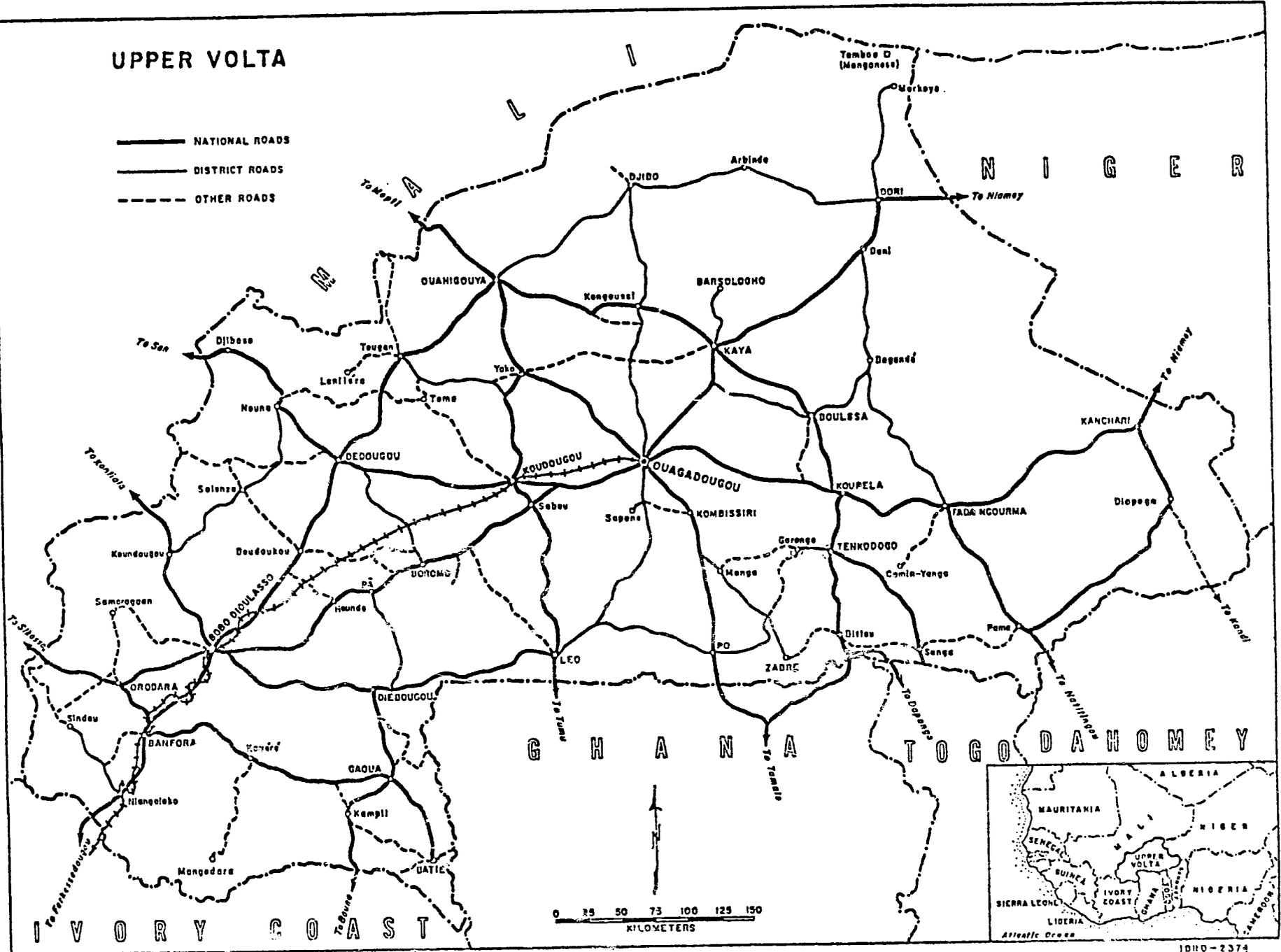
V

LA HAUTE VOLTA

VI

UPPER VOLTA

-  NATIONAL ROADS
-  DISTRICT ROADS
-  OTHER ROADS



SEPTEMBER 1968

1010-2374

HAUTE VOLTA - TABLE DES MATIERES

	Page
I. Caractéristiques de l'Economie Céréalière.....	1
II. Politique de Commercialisation et Institutions.....	8
A. La Commercialisation des Cultures de Rente.....	9
B. Les Dispositions Spéciales Concernant le Coton.....	14
C. La Commercialisation des Cultures Vivrières.....	16
III. Prix et Politique des Prix.....	36
A. Les Données de Prix.....	36
B. Les Faiblesses des Données.....	38
C. Les Prix des Céréales Ont-ils été trop Bas.....	44
D. La Fluctuation des Prix.....	65
E. Les Problèmes de Politiques des Prix.....	72
IV. La Politique Gouvernementale de Commercialisation et des Prix : Choix et Contraintes.....	81
A. La Politique de Commercialisation.....	81
B. La Politique des Prix.....	87

Appendices

I. Tableaux Statistiques.....	97
II. Remarques sur le Stockage des Céréales.....	102
III. Liste des Personnes Contactées.....	107
IV. Réponse au Questionnaire du C.I.L.S.S./Club (extraits).....	108
V. Note sur le Crédit Agricole.....	113
VI. Prix et Intégration Régionale des Marchés des Céréales.....	116

Viii

La Haute Volta - Liste des Tableaux, Diagrammes,
Figures et Graphiques

	page
I. Production et Commercialisation des Cultures Principales, 1964-77.....	1
II. Surface Moyenne Par Exploitation, 1972.....	3
III. Céréales 1976-77.....	7
IV. Situation de la Commercialisation et Exportations des Produits du Cru, Prix au Producteur et Reversement et Soutien de la Caisse de Stabilisation des Prix (C.S.P.P.).....	12
V. Opérations Céréalières de l'OFNACER, 1971-72 - 1975-76.....	18
VI. Prix de Revient des Produits Principaux.....	51
VII. Indices Moyens des Prix à la Consommation.....	57
VIII. L'Evolution des Prix d'Entrants	58
IX. Variations Annuelles des Prix du Mil sur une Même Marché.....	69
X. Augmentation du Prix Maximum par Rapport au Prix Minimum.....	70
XI. Prix de Revient de Sorgho Américain Haute Volta, 1972.....	76
 Appendice I.	
1. Production, Commercialisation et Prix au Producteur des Produits Principaux.....	97
2. Mil et Sorgho : Surfaces, Rendements, Production.....	98
3. Prix de Détail du Mil, Divers Marchés.....	99
4. Comparaison entre Prix Officiel au Producteur et Prix Officiel au Consommateur du Mil.....	101
 Appendice II.	
1. Capacité de Stockage par Type.....	103
2. Capacité de Stockage, Estimation Non-officielle.....	104
 Appendice VI.	
1. Coefficients de Corrélacion (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta (1962).....	119
2. Coefficients de Corrélacion (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta (1963).....	121
3. Coefficients de Correlation (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta (1962, 1963).....	121
4. Coefficients de Corrélacion (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta (1976).....	122
5. Répartition des Coefficients de Corrélacion parmi les Marchés Ruraux de la Haute-Volta (1976).....	123
6. Coût Estimé du Transport pour le Mil.....	127
7. Différences de Distances et de Prix entre la Ville d'Ouagadougou et Différents Marchés, Janvier-September 1976.....	128
Diagramme I - République de Haute-Volta	4
Diagramme II - Circuits de Commercialisation - Mil et Sorgho.....	21

14

	Page
Figure 1A - Prix du Mil sur les Différents Marchés Ruraux, 1968-69, 1973, 1976.....	40
Figure 1B - Prix de Détail de Mil, Divers Marchés, 1976.....	41
Figure 2 - Comparaison entre les Prix de Détail du Mil à Ouagadougou et les Prix Officiels, 1973-1976..	45
Figure 3 - Comparaison des Prix au Producteur, sous forme de Rapport, 1962/63-1976/77	50
Figure 4 - Comparaison des Prix au Producteur du Mil et du Sorgho entre Haute-Volta et Autres Pays, sous forme de Rapport.....	62
Figure 5 - Mesures des Variations Saisonnières à Ouagadougou.....	71
Graphique 1.A - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Tenkodogo.....	124
Graphique 1.B - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Pouytenga.....	124
Graphique 1.C - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Garango	125
Graphique 1.D - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Pô	125
Graphique 1.E - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Kampala.....	126
Graphique 1.F - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Paunkuyan.....	126

X

I. CARACTERISTIQUES DE L'ECONOMIE CEREALE

L'économie agricole de la Haute Volta est typiquement sahé-lienne. Le mil et le sorgho, complétés par de petites quantités de riz et de maïs, constituent les denrées de base. Le secteur agricole a essentiellement une économie de subsistance bien que de petites quantités d'arachide et de coton, et des quantités encore plus réduites de Karité et de sésame proviennent de cultures de rente. Le Tableau I ci-après présente les estimations de production et de commercialisation des cultures principales au cours des dix dernières années.

Tableau I. Production et Commercialisation des Cultures Principales, 1964-77 (en milliers de tonnes)

Année	Mil et Sorgho		Riz		Arachide		Coton	
	Prod.	Commerc.	Prod.	Commerc.	Prod.	Commerc.	Prod.	Commerc.
1964-65	861	77	24	13	59	6	-	8
1965-66	980	138	33	18	-	6	-	9
1966-67	940	143	35	20	-	9	-	8
1967-68	876	-	36	-	75	11	17	16
1968-69	860	-	38	2	75	10	32	32
1969-70	922	-	39	-	78	12	36	36
1970-71	833	-	34	-	65	17	24	24
1971-72	772	-	37	2	66	15	28	28
1972-73	766	-	34	2	60	25	33	33
1973-74	750	-	31	2	63	29	27	27
1974-75	810	-	39	4	-	33	31	31
1975-76	1200	-	39	-	87	13	48	48
1976-77	1087	-	12	-	-	-	70	70

Source: Appendice I, Tableau I.

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

La structure de l'économie rurale est typiquement sahélienne: prédominance des exploitations agricoles de petite taille, où l'utilisation de la main-d'oeuvre est surtout familiale ou en assistance mutuelle, et où une partie importante du travail échoit aux femmes. La Haute Volta présente un cas unique du point de vue de l'étendue de la migration ouvrière. En effet, des études récentes signalent que dans de nombreux villages (en particulier sur le Plateau surpeuplé des Mossi) plus de la moitié des jeunes hommes est absente à quelque époque de l'année, la plupart d'entre eux se trouvent en Côte d'Ivoire.¹

Le Tableau II, page 3 présente la superficie cultivée moyenne pour chaque exploitation agricole et les modes d'utilisation de la terre dans plusieurs régions du pays. L'exploitation moyenne dépasse rarement 5 hectares en superficie et la proportion de superficie cultivée consacrée au mil et au sorgho tombe rarement au-dessous de 70%. Ces chiffres ont dû être modifiés par les changements survenus après 1972 (par exemple, la création de l'Autorité de la Vallée de la Volta), mais ils fournissent toujours une approximation proche de la réalité.

¹Le plateau des Mossi a environ 3,5 millions d'habitants, ce qui fait que 60% de la population voltaïque réside sur moins d'un tiers de la superficie. La densité de la population en de nombreux points de plateau dépasse 40 personnes/km² ce qui est, d'après plusieurs agronomes, le maximum que la terre puisse supporter compte tenu de la technologie actuelle, avant que les rendements ne s'effondrent par suite d'un appauvrissement du sol.

Table II
Surface Moyenne Par Exploitation, 1972
Average Acreage Per Farm Unit, 1972
(Hectares et %)

REGIONS (ORDS)	TOTAL SURFACE	MIL-MILLET		SORGHO-SORGHUM		MAIS-MAIZE		RIZ-RICE		COTON-COTTON		ARACHIDE GROUNDNUTS		SESAME		AUTRES OTHERS	
		ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%
(1) SAHEL	6.0	2.6	(43)	1.6	(27)	.36	(6)					.75	(12)	.48	(8)	.21	(4)
(2) OUAHIGOUYA	3.4	1.2	(35.3)	1.8	(.53)	.005	(.1)	.005	(.1)	.030	(.8)	.150	(4.4)	.050	(1.5)	.361	(4.8)
(3) KAYA	4.4	1.17	(26.8)	1.95	(44.2)	.12	(2.7)	.03	(.6)	.25	(5.4)	.3	(7.0)	.05	(1.1)	.53	(12.2)
(4) KOUPELA	4.0	1.9	(48.9)	.08	(20.7)	.13	(3.47)	.33	(8.56)	.026	(.68)	.56	(4.45)			.275	(3.19)
(5) FADA	6.6	1.48	(22)	2.95	(45)	.42	(6)	.45	(7)	.30	(5)	.77	(12)			.24	(3)
(6) OUACADOUYOU	4.0	3.64	(91)					.02	(.5)	.09	(2.2)	.15	(3.8)			.10	(2.5)
(7) KOUDOUYOU	4.2	-----3.8-----		(89.8)-----				.03	(.7)	.17	(4.7)	.1	(2.4)	-----,1-----		(2.4)-----	
(8) DEDOUGOU	4.5	1.49	(32.8)	2.08	(45.9)	.13	(3)	.03	(.7)	.33	(7.2)	.21	(4.7)	.1	(2.1)	.16	(3.6)
(9) BOBO-DIOULASSO	6.0	1.26	(21)	2.46	(41)	.3	(5)	.12	(2)	.72	(12)	.42	(7)	.12	(2)	.6	(10)
(10) BOUCOURIBA	5.0	1.9	(38)	1.8	(36)	.3	(6)	.1	(2)	.113	(2.26)	.45	(9)	.025	(.5)	.312	(6.24)
(11) BANFORA	7.5	-----4-----		(53)-----				.5	(7)			1.2	(16)	.7	(9)	1.1	(15)

SOURCE: Gare et Storm, Rapport de la Commission Mixte OFNACER/DDR, Enquête sur la production et la commercialisation des céréales, (ronéo) août 1972.

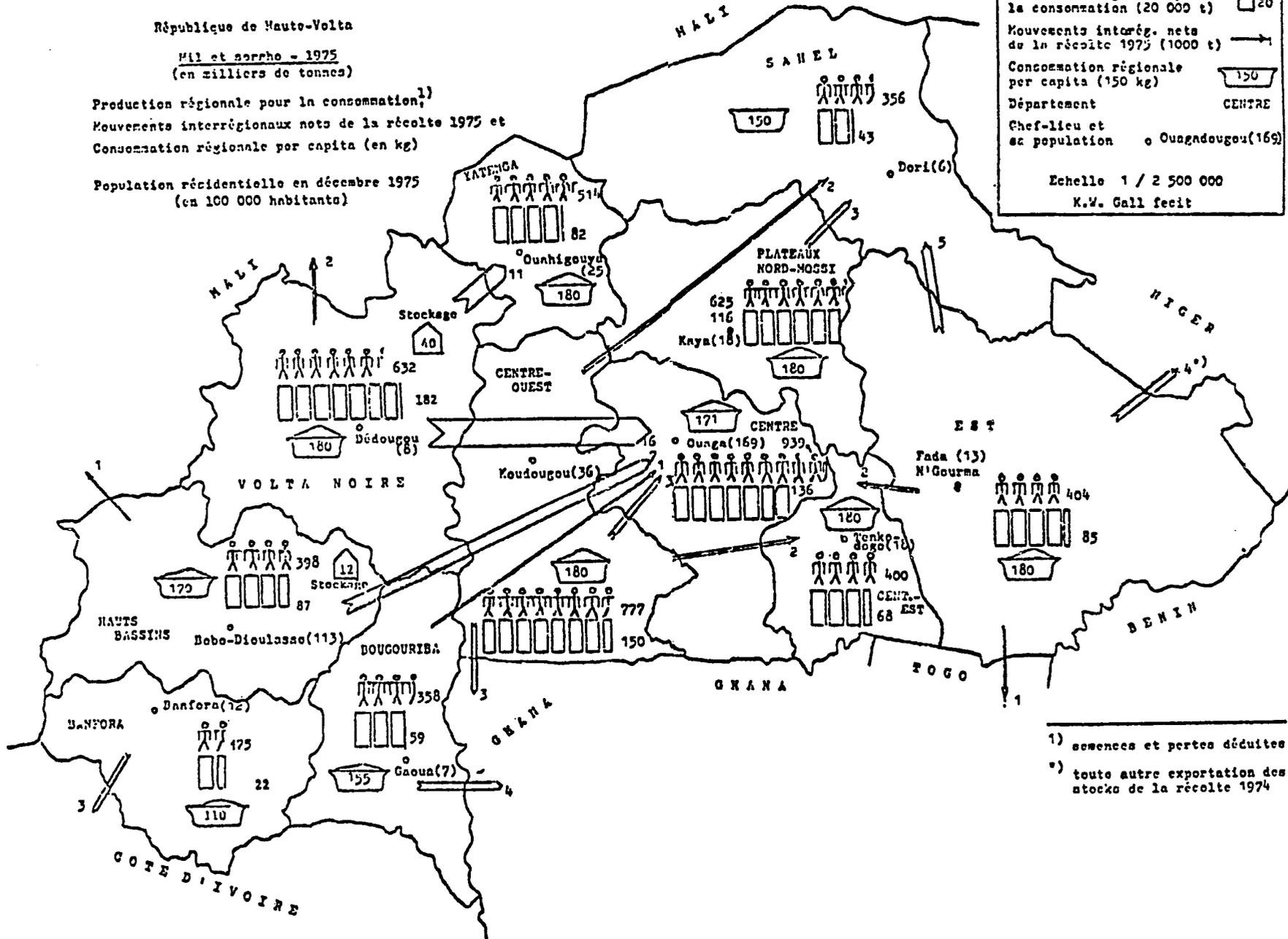
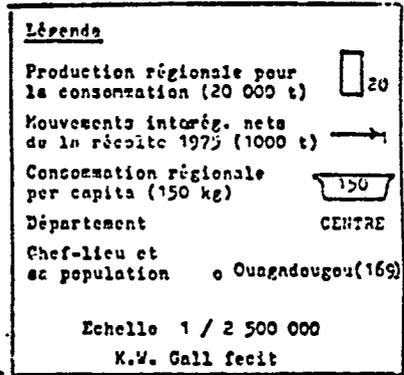
Diagram I.

République de Haute-Volta

Mil et sorgho - 1975
(en milliers de tonnes)

Production régionale pour la consommation;¹⁾
Mouvements interrégionaux nets de la récolte 1975 et
Consommation régionale per capita (en kg)

Population résidentielle en décembre 1975
(en 100 000 habitants)



1) semences et pertes déduites
*) toute autre exportation des stocks de la récolte 1974

Pour faciliter l'administration agricole, la Haute Volta a été divisée en 11 Organisations Régionales de Développement (O.R.D.). Quatre de ces régions sont typiquement déficitaires puisqu'elles doivent importer leur grain. Ces régions sont ravitaillées par les O.R.D. du Sud et de l'Ouest qui sont typiquement des exportatrices de grain - non seulement vers le Nord de la Haute Volta, mais aussi vers les pays côtiers du Sud. Le Diagramme I, page 4, s'efforce d'indiquer la configuration récente des mouvements interrégionaux du grain ainsi que des évaluations des volumes de consommation régionale. Comme on le voit d'après ce diagramme, ces deux principales régions exportatrices sont les O.R.D. de Bobo-Dioulasso et de Dédougou, la région importatrice majeure étant celle de Ouagadougou. On estime qu'en 1975, 30.000 tonnes de grain furent exportées vers les pays voisins.

Les mécanismes de l'économie rurale sont peu connus par suite du manque d'études de base. On suppose que, comme le reste des cultivateurs, dans les économies principalement de subsistance, les paysans Voltaïques plantent suffisamment de mil pour nourrir leurs familles et ont, si la pluviosité est normale, un léger surplus à commercialiser. La récolte est stockée sur place de façon à être aisément accessible durant l'année. Les estimations de production varient de façon significative, quelquefois de 30% (Voir Volume I, Partie II, "Compilation Statistique," Tableau 17). L'estimation la plus courante de la production céréalière vers 1975 est d'environ 1 million de tonnes, et l'on pense que 10 à 20% en a été

commercialisé au cours des années normales. Le Tableau III (page 7) présente une estimation officielle de la production pour la campagne 1976-77.

La Haute Volta possède certains avantages qui peuvent l'aider dans ses efforts pour atteindre l'auto-suffisance. Son écologie est favorable, étant plutôt soudanaise que sahélienne en climat et végétation; plus de 80% du pays reçoit moins de 750 m/m isohyète. Elle a toujours été proche de l'auto-suffisance en céréales, à l'exception du blé dont l'exportation a été de 20 à 30.000 tonnes en moyenne au cours des dernières années. C'est le pays sahélien le plus rural; 8% seulement de sa population réside dans des centres urbains. Les cultivateurs sont renommés en Afrique de l'Ouest pour leur savoir-faire et leurs efforts. Comme le Mali, la Haute Volta semble avoir de réelles possibilités pour jouer, dans le futur, un rôle d'exportateur de grain, rôle qu'elle joue déjà sur une échelle réduite. L'accroissement de la production ne constitue pas la contrainte majeure; les potentiels de production sont en fait prometteurs, en particulier à la suite de l'ouverture de nouvelles exploitations (comme celles de la Vallée du Fleuve Volta). Les contraintes se trouveront plutôt dans le domaine de la commercialisation.

Table III
Cereals 1976/77 (000s tons)
Céréales 1976/77 (en milliers de tonnes)

REGIONS (ORDS)	Raw Production Production Brute				Production dispon. pour la consommation ¹ Production avail. for consumption			Popu- lation (100 000 habi- tants)	Consumption annuelle per capita Annual Consumption per capita			Excéd () ou Défic. de prod. () ou (-) prod.	Anciens stocks au niveau product. Old stock at produc- level	Excéd () ou Défic. réel True () ou (-) Real
	Sorgho mil et fonio Sorghum millet and wild grain	Maïs Maize	Riz blanc White Rice	Total	Sorgho, mil et fonio Sorghum millet and wild grain	Maïs et riz Maize and Rice	Total		Sorgho mil et fonio Sorghum millet and wild grain	Maïs et Riz Maize Rice	Total céréale local.			
	SAHEL	49	-	-	49	45	-		45	363	145			
OUAHIGOUYA	102	1	-	103	93	1	94	524	178	2	180	- 4	33	+ 29
KAYA	131	1	-	132	119	1	120	638	178	2	180	+ 5	46	+ 51
BÉDOUGOU	194	5	1	200	177	5	182	645	179	6	185	+ 63	110	+ 173
FADA	84	1	2	87	76	3	79	412	174	6	180	+ 5	34	+ 39
KOUPÉLA	59	2	-	61	54	2	56	408	174	6	180	- 17	7	- 10
OUAGA	150	2	-	152	137	2	139	963	171	2	173	- 28	30	+ 2
KOUDOUGOU	164	1	-	165	149	1	150	793	176	1	177	+ 10	60	+ 70
BOUGOURIBA	45	4	1	50	41	4	45	365	155	18	173	- 18	24	+ 6
DOZO	91	16	4	111	83	18	101	406	143	32	177	+ 29	30	+ 59
BANFORA	18	13	4	35	16	16	32	179	90	85	175	+ 1	12	+ 13
Total	1087	46	12	1145	990	53	1043	5696	167,5	9	176,5	+ 38	394	+ 432

¹ Production brute moins 4% de semences et 5% de pertes. Raw production minus 4% for seed and 5% for losses.

SOURCE: AUTORITES VOLTAICS

II. POLITIQUE DE COMMERCIALISATION & INSTITUTIONS

La commercialisation des produits agricoles s'est avérée être un domaine difficile de la gestion publique voltaïque. L'intervention gouvernementale a en général été moins étendue qu'elle ne l'est dans d'autres pays sahéliens, mais la question a certainement été soulevée. Entre 1970 et 1973, au moins trois groupes d'étude différents ont conseillé le gouvernement en matière de politique de commercialisation et de nombreuses sessions de Conseils Interministeriels ont débattu la même question. Depuis 1967 les changements d'orientation de cette politique ont été fréquents.

Deux questions principales ont fait l'objet des débats : comment partager la responsabilité de la commercialisation entre le secteur public et le secteur privé, et dans le secteur public même, comment devrait-on répartir les fonctions de commercialisation entre les différentes agences et institutions à responsabilité agricole ou agro-économique. Ces agences et institutions sont : les Organisations Régionales de Développement (O.R.D.); l'agence de commercialisation céréalière (établie en 1971), OFNACER; la Caisse de Stabilisation des Prix des Produits Agricoles (C.S.P.P); le sous-comité de l'organisation anti-sécheresse établie peu après 1970.

A. La Commercialisation des Cultures de Rente

En ce qui concerne les cultures de rente autres que le coton (arachide, karité et sésame), l'agence de commercialisation principale a été pendant de nombreuses années, et le demeure, le Fonds de Stabilisation des Prix (Caisse de Stabilisation des Prix des Produits Agricoles (C.S.P.P.)), qui opère sous l'égide du Ministère des Finances.

Jusqu'en 1974, la C.S.P.P. suivait l'exemple d'autres pays francophones, en particulier la Côte d'Ivoire en ce qui concernait le mode d'organisation et le système des prix. D'après ces arrangements, l'ensemble de la commercialisation de la récolte, de la collecte primaire au chargement au port, était la responsabilité des acheteurs agréés. Ceux-ci pouvaient être (et étaient) publiques ou privés; les O.R.D., par exemple jouaient le rôle et recevaient le nom d'acheteurs agréés.

Le système de fixation des prix utilisé par la C.S.P.P. était assez indirect : il permettait aux acheteurs agréés ou à leurs agents d'offrir plus que le prix officiel au producteur ou, dans certains cas, moins que celui-ci, en fonction du prix sur les marchés mondiaux.¹

¹La C.S.P.P. fixe un prix d'exportation de référence, basé sur le prix officiel minimum au producteur, une estimation des frais de transport et de manutention, et d'une marge raisonnable pour les commerçants. A partir de ce prix de référence et en tenant compte des prix mondiaux actuels et de leurs projections, la C.S.P.P. fixe une limite supérieure et une limite inférieure (ou "fourchette"). Si le prix à l'exportation du commerçant dépassait le prix de référence mais se trouvait encore en-dessous de la limite supérieure, l'acheteur agréé payait la différence à la C.S.P.P. Si ce prix dépassait la limite supérieure, le commerçant payait à la C.S.P.P. la différence entre la limite supérieure et le prix de référence et conservait le montant dépassant la limite supérieure. Le système fonctionnait pareillement vers le bas : si le prix à l'exportation se trouvait être (suite page suivante)

Sous ce système, tous les agents principaux se partageaient les gains, les prix sur les marchés mondiaux étant élevés, mais ils se partageaient également les pertes et ceci - en combinaison avec d'autres facteurs - entraîna sa modification en 1975. Alors qu'en 1974 le prix à l'exportation des arachides écorcées (y compris assurance et affrètement) atteignit 160 CFA/Kg, le prix de référence fixé par la C.S.P.P. était de 51 CFA/Kg. Le prix de référence pour 1975-76 fut placé à 85 CFA/Kg mais les prix à l'exportation tombèrent en-dessous de 50 CFA/Kg. La C.S.P.P. se trouva obligée de procéder à d'énormes déboursements afin de stabiliser les revenus (500 millions CFA environ) et de plus, les exportateurs privés durent faire face à de sérieux problèmes pour la liquidation de leurs stocks.

Le système de "fourchettes" cessa donc d'être utilisé vers la fin de 1975. La C.S.P.P. paye présentement à ses acheteurs agréés le prix officiel au producteur plus une marge négociée pour le

(suite note no.1 page précédente) en-dessous de la limite inférieure, la Caisse payait à l'exportateur la différence entre le prix de référence et la limite inférieure, mais l'exportateur devait absorber ses pertes entre le prix à l'exportation et la limite inférieure.

Ce système permettait aux exportateurs d'opérer pratiquement sans contrôle direct de la C.S.P.P. Il renforçait d'autre part la tendance des prix reçus par les producteurs à suivre les fluctuations des prix mondiaux de plus près que celles des prix officiels au producteur. La raison en était que si les prix mondiaux projetés se trouvaient être plus hauts que la limite supérieure de la fourchette, les commerçants étaient incités à payer davantage aux producteurs que les prix officiels. Le système tenait toujours dans le cas contraire, où le prix sur le marché mondial se trouvait être en-dessous de la limite inférieure de la fourchette.

transport, la manutention et le bénéfice. La C.S.P.P. s'occupe maintenant elle-même de l'exportation des récoltes, et a signé des contrats à long terme (2 ou 3 ans) avec des importateurs étrangers. Ces contrats fournissent à la C.S.P.P. la garantie d'un prix stable.

Comme cela se fait en général dans cette région, le nombre de ceux qui sont responsables de la collecte primaire est limité par l'obtention obligatoire d'une licence du Ministère du Commerce. Théoriquement, les achats auprès des cultivateurs ne peuvent être effectués que par ces acheteurs agréés, ce qui pourrait facilement mener à l'apparition de monopsones légaux et à une baisse des prix reçus par les paysans. On ne sait pas exactement jusqu'à quel point ont lieu ces pratiques de monopsonne, mais elles ne peuvent être trop répandues du fait du grand nombre d'acheteurs agréés,¹ de la présence des O.R.D. sur ce marché, et de la difficulté qu'on éprouve à faire respecter l'attribution de licence aux acheteurs.

Les opérations financières de la C.S.P.P. à compter de 1964 sont présentées dans le Tableau IV. Au cours de la décennie 1964-65 - 1973-74, la C.S.P.P. a déclaré un "bénéfice" net de 2,9 millions CFA et a effectué des paiements de soutien de moins d'un demi milliard, (ce chiffre souligne et fait mieux apprécier l'importance des paiements de soutien pour 1975; les 500 millions payés

¹La liste actuelle des acheteurs agréés pour l'arachide, la karité et le sésame comprend chacune des 11 O.R.D., deux coopératives, et 95 commerçants privés. Ministère du Commerce, Service du Commerce Intérieur, Arrêté No. 001563 Agréant des Commerçants Société et O.R.D. en Qualité d'Acheteurs de Produits du Cru pour la Campagne 1976-77.

Table IV

HAUTE VOLTA: SITUATION DE LA COMMERCIALISATION ET EXPORTATION DES PRODUITS DU CRU, PRIX AU PRODUCTEUR ET REVERSEMENT ET SOUTIEN DE LA CAISSE DE STABILISATION DES PRIX (CSPP) 1964/65 - 1973/74
 (UNITE: Commercialisation et exportation en millions de tonnes; prix au producteur en CFA/kg et paiements en millions de CFA)
 UPPER VOLTA: MARKETING, EXPORTS, PRODUCER PRICES AND ANNUAL DISBURSEMENTS AND RECEIPTS OF THE PRICE STABILIZATION FUND (CSPP) 1964/65 - 1973/74
 (UNITS: Marketing and exports - 1000 metric tons; producer prices - CFA/kg; payments - millions of CFA)

	1964/65	1965/66	1966/67	1967/68	1968/69	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	RESULTANT NET DES OPERATIONS CUMULEE (NET CUMULATIVE OPERATIONS RESULT)
ARACHIDES PEEUWISSIÈRE SHELLU CROUPELITS											
COMMERCIALISATION	5.7	8.3	9.5	9.8	10.3	7.8	10	9.6	15.9	17.8	
EXPORTATION	4.3	5.8	7.1	8.8	9	6.1	8.4	9.6	12.6	17.4	
PRIX AU PRODUCTEUR ^a (PRODUCER PRICES)	26.75-28	26.75-28	26.75-28	26.75-28	26.75-28	25.75-27	25.75-27	25.75-27	25.75-	26.835-	
REVERSEMENT (FUND RECEIPTS)	-	-	-	-	6.4	21	16.8	38.1	75.3	138.8	296.4
SOUTIEN (FUND DISBURSEMENTS)	-	2.4 ^c	3.6 ^c	65.9	13.4	-	-	23.6	-	-	108.9 187.5
SESAME											
COMMERCIALISATION	2.4	1.7	2.6	2.9	2.7	5.3	3.4	3.5	4.6	4.3	
EXPORTATION	2.1	1.7	2.6	2.9	2.7	5.3	3.4	3.5	4.2	4.3	
PRIX AU PRODUCTEUR ^a	26.75-28	26.75-28	26.75-28	26.75-28	26.75-28	26.75-28	26.75-28	26.75-28	26.75-	27.835-	
REVERSEMENT	-	0.2	3	6.3	9.9	21.2	34.3	42	51.3	42.6	210.8
SOUTIEN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	210.8
FAVITE (SHEA BUTS)											
COMMERCIALISATION	.7	18.7	.1	20.8	15	19.8	13.4	15.8	4.9	10.6	
EXPORTATION	.2	14.9	-	14.5	12.1	16.9	9.4	13.4	3.4	7.3	
PRIX AU PRODUCTEUR ^a	7-7.3	7-7.3	2-7.3	7-7.3	7-7.3	7-7.3	7-7.3	7-7.3	7-	8-	
REVERSEMENT	-	-	-	65.9	100.2	139.	50.6	-	.4	36.5	392.6
SOUTIEN	-	46.2	-	-	-	-	-	52.5	4.6	-	103.3 289.3
ON (COTTON)											
COMMERCIALISATION	8.8	7.5	16.3	17.3	32	36.2	23.5	28.1	32.6	30.3	
GRAINES											
EXPORTATION		1.8	5	5.1	12	14.3	8.9	9.9	9.3		
PRIX AU PRODUCTEUR ^b	34-30	34-30	34-30	34-30	32-28	32-28	32-28	32-28	32-28	35-28	
REVERSEMENT	-	6.6	20	19.9	39.8	103.1	104.8 ^d	82	138.8	126	641
SOUTIEN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	641
YIERE											
EXPORTATION	3	2.5	5.7	6.2	11.5	12.4	7.5	9.7	12	11.2	
PRIX AU PRODUCTEUR	-	-	-	-	-	75	92.4	277.3	290.1	107.4	
REVERSEMENT	-	51.2	73.3	22.3	120.5	-	-	-	-	-	1808.8
SOUTIEN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	267.3 1541.5
TOTAL											
REVERSEMENT	-	6.8	23	92.1	156.3	359.3	298.9	439.4	555.9	217.9	3349.6
SOUTIEN	-	99.8	76.9	88.2	133.9	-	-	76.1	4.6	-	479.5
RESULTANT NET	-	-93	-53.9	3.9	22.4	359.3	298.9	363.3	551.3	1417.9	2870.1

^a First price in Ouagadougou, second in Bobo

^b First price for first quality, second for second quality

^c Price support paid by France

^d Estimated from IZSD and IMF documents; official figure for this year not recorded in CSPP report.

SOURCE: RÉPUBLIQUE DE HAUTE-VOLTA, DIRECTION DU COMMERCE, "BUDGET DE LA CAISSE DE STABILISATION DES PRIX DES PRODUITS AGRICOLES," Exercice (1974/75)

durant cette année représentent autant que la totalité des paiements effectués pendant les dix années précédentes). Les paiements de soutien de 1964 à 1973 eurent lieu principalement entre 1965 et 1969 et visaient presque exclusivement au soutien des prix de coton et des arachides. Les subventions sur le prix des arachides étaient financées par le gouvernement français qui s'efforçait ainsi de faciliter la transition de l'ancien système de protection des arachides africaines sur le marché français au nouvel état de choses. Les bénéficiaires de la C.S.P.P. provenaient surtout du bas niveau du prix aux producteurs pour le coton et les arachides après 1969.

Les changements survenus après 1975 ne sont que les exemples les plus récents d'une longue série de réorientations de politique. En juillet 1968, les O.R.D. reçurent le monopole sur l'achat auprès des producteurs (collecte primaire) des arachides et du sésame. Les buts avoués de cette décision comprenaient le désir du gouvernement d'augmenter et d'affermir les recettes des O.R.D., et d'établir un moyen de recouvrir le crédit accordé aux cultivateurs par la Banque Nationale de Développement.

Quoi qu'il en fut, certaines O.R.D. préférèrent ne pas prendre part à cette activité de commercialisation, et d'autres en furent incapables par manque de fonds, de moyens de transport et d'expérience en commercialisation. En fait, trois O.R.D. seulement (Banfora, Bobo-Dioulasso et Bougouriba) parvinrent à acquérir les deux cultures en grande quantité. Le monopole légal ne fut donc

jamais vraiment appliqué; pour chacune des deux campagnes de 1968 à 1970, le gouvernement se trouva contraint de permettre à des marchands privés de commercialiser les arachides et le sésame. Le monopole officiel des O.R.D. fut officiellement abandonné en 1970.

Cependant le mécontentement au sujet des dispositions de commercialisation des arachides, du sésame et même du karité ne cessa point. En 1972 un comité interministériel et un groupe d'étude recommandèrent l'octroi à la C.S.P.P. d'un monopole d'exportation sur ces récoltes et l'usage de celle-ci par des acheteurs agréés en tant qu'agents. Par la suite, en mai 1974, le Président de la République Voltaïque annonça brusquement que les O.R.D. recevraient le monopole d'achat aux producteurs non seulement pour les cultures d'exportation mais également pour les cultures de rente. Nous considérerons plus loin les événements qui suivirent cette proclamation dans la mesure où ceux-ci se rapportent directement aux cultures vivrières.

B. Les Dispositions Spéciales Concernant le Coton

Le coton est la culture voltaïque majeure en ce qui concerne l'exportation, la rente, et la source de revenu rural s'accroissant le plus rapidement. Environ 20% des exportations officielles des dernières années sont attribuées au coton (graine et fibre). La quantité de la production commercialisée s'est accrue seulement de 8.000 et 9.000 tonnes en moyenne de 1964 à 1967, de presque 50.000 tonnes en 1975-76 et de 70.000 (estimées) en 1976-77, (Voir Tableau I., Appendice I).

La commercialisation du coton diffère par le système employé de celle des autres cultures. Comme nous l'avons indiqué auparavant, les arachides, le sésame et les noix de karité sont commercialisés par des acheteurs agréés, agents de la C.S.P.P. La responsabilité de la commercialisation du coton par contre, échoit à la Compagnie Française pour le Développement des Fibres Textiles, (C.F.D.T.). La C.F.D.T. a le monopole de la vente des intrants aux cultivateurs et de la transformation et commercialisation de la récolte. Elle opère d'après les termes d'un accord d'association avec le gouvernement voltaïque, et utilise les prix aux producteurs et les barèmes fixés par le gouvernement. Les O.R.D. jouent le rôle d'agents collecteurs de la C.F.D.T. et reçoivent donc une certaine commission.¹

La totalité du coton graine est vendue à la C.S.P.P. au prix établi, et la fibre de coton est exportée par la C.F.D.T., à l'exception d'une petite quantité (environ 10% de la production totale pendant les dernières années) qui est expédiée à la filerie locale (VOLTEX).

La participation de la C.F.D.T. et du gouvernement voltaïque est régie par une commission de contrôle (Comité Paritaire de Contrôle et de Coordination) qui comprend des représentants de la C.F.D.T. et du gouvernement, et qui fonctionne sous l'égide

¹Cette commission s'élevait à 300 CFA/tonne de coton graine commercialisée au cours de la période 1971-73.

du Ministère du Développement Rural. L'accord entre le gouvernement et la C.F.D.T. stipule la répartition et l'usage des 'bénéfices', dont une partie est consacrée à un "fonds spécial de productivité" qui subventionne les intrants agricoles. Puisque la subvention de ces intrants - l'engrais en particulier - a été assez complète durant ces dernières années,¹ cette proportion a eu tendance à s'élever, passant de 10% des 'bénéfices' en 1970-71 par exemple, à 20% en 1972-73. Le reste des 'bénéfices' est réparti entre la C.S.P.P. (70%), la C.F.D.T. (20%) et les O.R.D. (10%).

C. La Commercialisation des Cultures Vivrières

La commercialisation des cultures vivrières était, jusqu'à une époque récente l'apanage du secteur privé. Le gouvernement établissait un prix minimum au producteur et un prix maximum au consommateur mais on faisait rarement un effort sérieux pour réviser ceux-ci afin de mieux les adapter à des changements sur les marchés ou des variations locales d'offre et de demande, (voir Tableau 19 des Statistiques). De toute façon, la mise en vigueur de ces prix officiels, particulièrement les prix au producteur, était très difficile. Ainsi, un commerce privé essentiellement libre assurait l'approvisionnement en céréales des régions déficitaires et des centres urbains (en mil et sorgho, tout au moins)

¹Le prix au cultivateur des engrais courants a été d'environ 35 CFA/Kg alors que le coût réel a été de 100 à 150 CFA/Kg.

durant la majeure partie de l'histoire économique moderne de la Haute Volta, les prix de ces céréales étaient déterminés principalement par les forces de l'offre et de la demande.

La première tentative gouvernementale d'intervention dans le commerce céréalier eut lieu en 1970, par la création de l'Office National des Céréales, OFNACER. L'OFNACER avait comme objectifs principaux la protection des consommateurs contre les profits "excessifs" des marchands et l'amortissement des fluctuations "excessives" de l'offre. Il devait accumuler son capital d'opération par l'achat, au moyen de l'assistance étrangère, des céréales importées (30 à 40.000 tonnes /an) durant les années de pénurie.

L'OFNACER n'est jamais parvenu à commercialiser plus d'une petite portion du grain produit localement comme on le voit d'après le Tableau V; jusqu'en 1974-75, presque tout le grain acheté par l'OFNACER était importé. Si l'on estime que la quantité totale de céréales commercialisée pendant les dernières années est de 150.000 tonnes par an (15% d'une production totale d'un million de tonnes), ces achats de l'OFNACER (et ses ventes) représentent peut-être 20% de l'ensemble de la commercialisation du grain.

On peut avancer de nombreuses raisons à la présence restreinte de l'OFNACER sur le marché céréalier. La sécheresse l'a forcé à se concentrer sur le problème de distribution dans les zones déficitaires. Il ne possède que très peu de personnel; son équipement - et du moins jusqu'à une période très récente - sa capacité de

Table V

OFNACER Cereals Operations 1971/72 - 1975/76 (000s tons; Currency-CFA)

Opérations Céréalières de l'OFNACER, 1971/72-1975/76

(Quantités en milliers de tonnes,
valeurs en millions de francs CFA)

	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75 ¹	1975/76 ²
<u>Cereal Purchases on local markets</u>					
<u>Achats de céréales sur marchés locaux</u>					
Quantités - Quantities	1.54	0.76	2.77	15.40	25.70
Valeurs - Values	32.78	16.12	569.10	674.40
<u>Cereal Imports</u>					
<u>Importations de Céréales³</u>					
Quantités - Quantities	35.29	27.41	29.54	24.75	3.00
Valeurs - Values	534.56	479.95	639.69	120.00
Total - Totaux: Quantités-Quantity	36.83	28.17	32.31	40.15	28.70
Valeurs-Values	567.34	496.07	1,208.79	794.40
<u>Cereal Sales on Local markets</u>					
<u>Ventes de Céréales sur marchés locaux⁴</u>					
Quantités - Quantities	30.75	24.93	33.02	28.01	13.00
Valeurs - Values	539.11	469.80	685.65	480.00
<u>Changes in stocks</u>					
<u>Changements dans les stocks</u>					
(augmentation +)					
Quantités - Quantities	6.08	3.24	- 0.71	12.14	15.70
Valeurs - Values	28.23	26.27	523.14	314.40

Source: Office National des Céréales (OFNACER).

¹Until 1974/75, purchases and sales of rice were the responsibility of the Société Voltaïque de Commercialisation (SOVOLCOM).
Jusqu'à 1974/75, les achats et ventes de riz étaient la responsabilité de la Société Voltaïque de Commercialisation (SOVOLCOM).

²September - mid-February. septembre - mi-février.

³Imports made under food aid programs.
Importations faites sous programmes d'aide alimentaire.

⁴Including some free distribution.
Y compris un peu de distribution gratuite.

stockage, sont très limités. Il manque toujours de capital, et par suite de ventes forcées aux consommateurs à un prix inférieur à son prix de revient, il a dû déclarer des pertes régulières importantes. En outre, certains facteurs structureaux, examinés ci-après, l'ont empêché de faire une concurrence efficace aux commerçants privés.

Actuellement il existe en Haute Volta une double structure de commercialisation, l'une "officielle" ou "étatique", et l'autre "privée" ou "traditionnelle". Cette situation se retrouve aussi au Sénégal, au Mali, et au Niger. Comme dans ces pays, le commerce privé n'est légal que dans certaines circonstances bien définies; en Haute Volta seuls les commerçants agréés peuvent légalement se livrer au commerce des céréales. En réalité, cependant, des milliers de sacs de grain passent chaque mois entre les mains de commerçants non agréés. Ainsi que nous l'avons remarqué, 80% du volume total des transactions en grain a probablement lieu dans ce secteur "privé" ou "traditionnel" qui opère sans autorisation légale.

Le diagramme II montre de façon très sommaire la structure générale du système de commercialisation double, mais celui-ci ne peut donner qu'un aperçu très incomplet de la grande diversité d'arrangements et dispositions qui semblent exister pour l'achat et la vente de grain. En fait, notre connaissance des mécanismes de ces marchés est extrêmement succincte - ce qui sera mentionné

à plusieurs reprises dans cette étude. Nous n'avons également que peu de renseignements sur les échanges entre ces deux circuits, par exemple les relations entre l'OFNACER et les commerçants privés.

1. L'expérience de 1974-75

Ainsi que nous l'avons noté auparavant, en mai 1974 le Président de la Haute Volta annonça sans préavis que les O.R.D. recevraient le monopole sur l'achat des cultures vivrières et d'exportation. Un décret exécutif issu quelques semaines plus tard spécifiait que les O.R.D. auraient le monopole sur les achats auprès des producteurs et que l'OFNACER aurait le monopole de la vente aux consommateurs.

La campagne agricole de 1974-75 illustre clairement un bon nombre des problèmes de la politique voltaïque de commercialisation.

-La décision de donner le droit de monopole aux O.R.D. et à l'OFNACER fut prise brusquement, apparemment sans étude préliminaire des nécessités et des implications qu'entraînerait une telle décision. Même si la recherche et la planification avaient été plus poussées, la période à laquelle cette décision aurait été prise - quelques mois seulement avant la récolte - aurait rendu peu probable toute action efficace.

-Les O.R.D. ne possédaient pas suffisamment de personnel, de ressources financières, de moyens de transport, ni l'expertise et expérience requis pour la commercialisation céréalière. Ils entrèrent sur le marché tard dans la saison, bien après que la

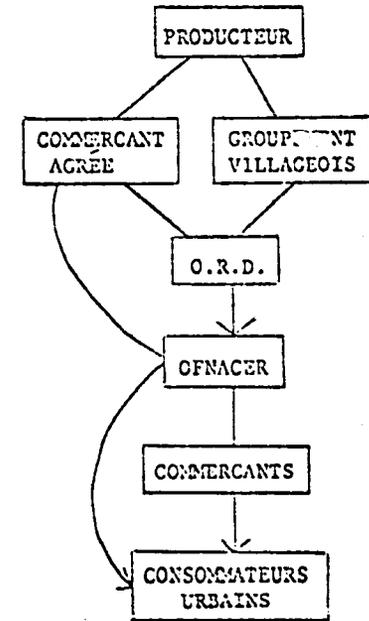
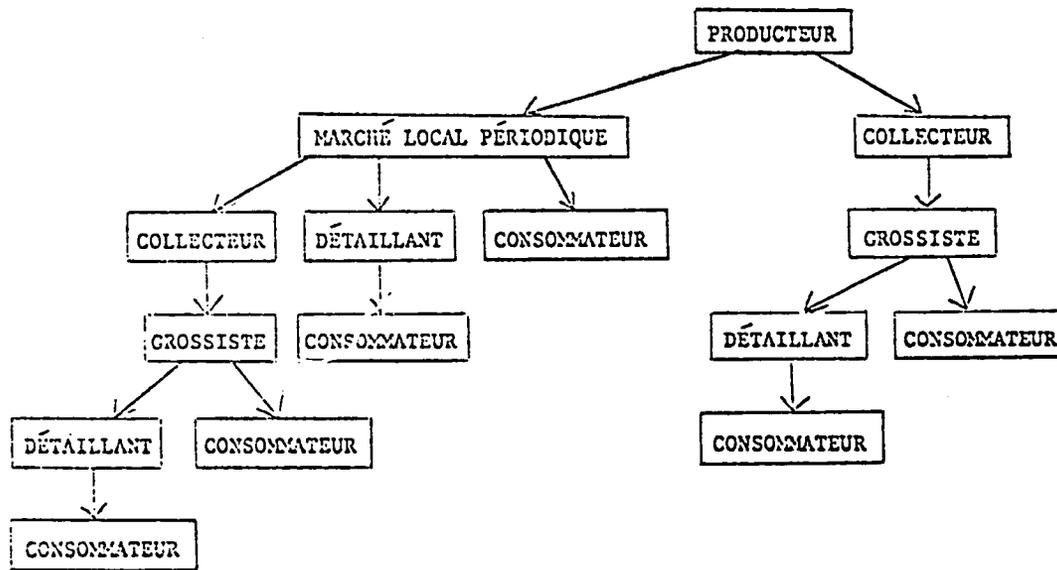
DIAGRAM II

HAUTE VOLTA: CIRCUITS DE COMMERCIALISATION - MIL ET SORCHO

UPPER VOLTA: MARKETING CIRCUITS - MILLET AND SORGHUM

CIRCUIT PRIVÉ OU "TRADITIONNEL"

CIRCUIT PUBLIC (Légal)



plupart des cultivateurs aient commencé à vouloir vendre leur récolte. Beaucoup d'O.R.D. n'avaient aucune structure de commercialisation et durent par conséquent s'adresser à des commerçants et transporteurs privés. Toutes les O.R.D. se trouvèrent forcées de transférer du personnel, du capital d'opération et autres ressources de leur rôle de développement et de production à celui, bien moins efficace, de commercialisation.

-La Banque Nationale de Développement n'avança aucun fonds pour l'achat des récoltes avant le mois de janvier 1975, deux mois et demi après le début de la saison de commercialisation. La B.N.D. et les autres agents de financement n'ont d'ailleurs pas accordé de fonds suffisants à l'OFNACER pour l'achat des céréales auprès des O.R.D.

-Les prix auxquels les céréales devaient être transférées d'un agent du secteur publique à l'autre constituèrent également une source de disputes et de malentendus. Le prix au producteur était originairement de 22 Francs/Kg, et le prix au consommateur de 37 francs. La récolte fut abondante et le mil se vendit pour moins de 27 francs bien que les O.R.D. durent toujours payer ce prix au producteurs. En Décembre 1974, le prix aux consommateurs fut réduit à 30 Francs/Kg, ce qui accrut le déficit déjà substantiel des O.R.D., (l'OFNACER avait à la fin de 1975 un déficit de 381 millions CFA). L'OFNACER, de son côté, achetait le grain en-dessous du prix officiel auprès de marchands privés et importait 15.000 tonnes de maïs ghanéen. Les O.R.D. quand à elles

préfèrent ne pas vendre leurs céréales à l'OFNACER (qui n'avait pas de fonds et cherchait à abaisser les prix) mais plutôt à l'O.S.R.O. et à la F.A.O., agences internationales qui achetaient du grain et l'entreposaient pour la constitution d'un stock de réserve. Cependant, dans les régions déficitaires en grain, le sous-comité distribuait les céréales gratuitement ou les vendait à 15 Francs/Kg, ce qui rendait impossible l'accès de l'OFNACER à ces marchés.

-Certaines O.R.D. livrèrent en Octobre 1975 un tonnage substantiel à l'OFNACER, juste avant la nouvelle récolte, mais celui-ci manquait alors de capacité de stockage : son maïs ghanéen, qui s'était avéré invendable, encombrait ses entrepôts.

Les trois objectifs principaux de la "réforme" de mai 1974 qui conférait le monopole de l'achat des céréales aux O.R.D. étaient :

- a) Réduire "la spéculation excessive" à laquelle se livrait le secteur privé;
- b) Encourager l'organisation rurale par la création de structures villageoises qui prendraient part à la commercialisation agricole;
- c) Etablir les fondations de l'auto-financement des O.R.D.

On peut difficilement éviter d'aboutir à la conclusion qu'aucun de ces objectifs ne fut atteint. En fait, on peut même avancer que les conséquences de la "réforme" furent l'inverse de ce à quoi on s'attendait. Le rôle du secteur commercial privé ne s'en trouva aucunement diminué; au contraire, le fait que les

O.R.D. durent faire appel aux commerçants et transporteurs ne manqua pas de renfoncer leur prestige et leur influence. De plus, puisque les cultivateurs ne pouvaient vendre leur grain aux O.R.D. en raison de l'incapacité commerciale de ces derniers, ils durent procéder à des ventes illégales aux marchands, à des prix relativement bas. L'objectif "d'encouragement des nouvelles organisations rurales" fut certainement voué à l'échec par la participation des O.R.D., et les groupements villageois que l'on avait espéré voir jouer un rôle vital dans la collecte primaire, ne purent jamais faire surface sauf dans un petit nombre de localités. Enfin, le monopole d'achat des O.R.D. entrava leurs efforts vers l'auto-suffisance financière. Les O.R.D. détournèrent la majeure partie de leur capital opérationnel, de leur personnel et moyens de transport en faveur de la commercialisation des céréales qui, en raison du faible volume et de prix peu favorables, n'entraîna aucun bénéfice. Ils ont par surcroît augmenté leurs dettes et nuï à leur réputation fiduciaire auprès des institutions financières publiques.

Les O.R.D. parvinrent à acheter 22.000 tonnes de céréales durant 1974-75 (moins de la moitié du tonnage prévu), mais les coûts sociaux et économiques furent considérables.

Les réactions des populations rurales indiquèrent clairement la mesure de leur mécontentement. Il y eut de nombreux cas de refus de payer les impôts. La méfiance paysanne à l'égard des O.R.D. s'accrut et un grand nombre de cultivateurs plantèrent du

coton au lieu de céréales puisque la structure de commercialisation du coton est bien mieux établie et que ses prix sont relativement plus attrayants.

Après 1975 les O.R.D. ont virtuellement abandonné la commercialisation céréalière; ils commercialisèrent quelques milliers de tonnes en 1975-76, et moins encore en 1976-77. La majeure partie de la commercialisation est à présent entre les mains des commerçants privés qui suivent le "circuit traditionnel" mais ceci est d'une légalité douteuse. A proprement parler, les seuls commerçants légaux sont ceux qui ont une licence des O.R.D., mais en fait les décrets et règlements qui s'appliquent au commerce des céréales se chevauchent ou sont ambigus. Les nombreux participants - O.R.D., OFNACER, SOVOLCOM (l'organisation étatique de vente au détail), la C.S.P.P., le sous-comité (jusqu'en 1976) - ont des droits et autorités mal définis et agissent fréquemment sans coordination. Le problème est aggravé par le système bureaucratique : chaque ministère de tutelle soutient son propre agent de commercialisation (Commerce : OFNACER, Développement Rural : O.R.D., Finance : C.S.P.P.).

La commercialisation du riz illustre assez bien les incertitudes créées par ces dispositifs. L'OFNACER et le SOVOLCOM prétendent tous deux avoir le monopole légal de la commercialisation

du riz.¹ La SOVOLCOM est, par décret, responsable des importations de riz et de l'approvisionnement des consommateurs sur l'ensemble du pays. L'OFNACER a reçu un mandat général pour les céréales et a en fait acheté et vendu du riz. La SOVOLCOM est essentiellement une chaîne de commerce au détail, cependant elle était responsable de l'achat et de la vente du paddy dans la vallée du Kou, O.R.D. de Bobo où a lieu actuellement un important effort de production rizicole. En vue de l'incapacité de la SOVOLCOM à remplir ce rôle, le Conseil des Ministres donna le monopole de la commercialisation du paddy dans la vallée du Kou à l'OFNACER mais pendant ce temps les paysans de cette vallée étaient de plus en plus mécontents de tous les dispositifs officiels de commercialisation. A la conférence du Conseil de Gestion de la C.S.P.P. tenue en janvier 1976, le directeur de l'OFNACER déclara :

"...Il attire l'attention du Comité sur les conséquences des engagements qui sont pris et non respectés dans le cadre de la commercialisation du paddy dans la vallée du Kou qui engendrent des problèmes sociaux et syndicaux très importants. A titre d'exemple, il faut savoir qu'au cours de la campagne écoulée (1975-76), il a fallu l'intervention des forces de l'ordre dans la Vallée du Kou et c'est une situation de ce genre qui a amené les paysans de cette vallée à vendre leur production par petits lots à qui le veut..."²

¹Voir le procès-verbal de la 11^{ème} session budgétaire du Comité de Gestion de la Caisse de Stabilisation, janvier 1976, pour la longue discussion entre le directeur de l'OFNACER, celui de la SOVOLCOM et la Caisse, afin de déterminer qui a le droit d'acheter du riz dans la vallée du Kou. (République de Haute Volta, Ministère du Commerce, Caisse de Stabilisation des Prix des Produits Agricoles, Budget de la Caisse de Stabilisation des Produits Agricoles, Exercice 1975-1976, pp. 47).

²Budget de la C.S.P.P., op. cit. p. 61.

2. Propositions de Changement de la Politique de Commercialisation

Toutes ces agences concernées et autorités gouvernementales s'accordent à penser qu'une restructuration des dispositifs de commercialisation s'impose, que les incertitudes et contradictions actuelles doivent être éliminées. Il n'est cependant pas évident que les autorités sachent exactement quelle route suivre ou qu'il y ait un accord sur quelle agence devrait être responsable.

Le courant de la pensée actuelle en ce qui concerne la politique de commercialisation apparaît dans plusieurs documents récents.¹ Le plus "officiel" de ceux-ci est le rapport préliminaire du sous-comité de la commission de planification chargé de la production agricole, qui est paru vers la mi-1976. Ce rapport signale que les "difficultés de commercialisation" constituent la contrainte majeure à l'accroissement de la production céréalière; le bas niveau et la grande variabilité du prix au producteur représentent également une obstacle. Pour éliminer ces contraintes, le comité a fait les recommandations suivantes : (a) la commercialisation primaire doit avoir lieu au niveau des coopératives villageoises (groupements villageois); (b) le stockage au deuxième

¹République de Haute Volta, Ministère du Développement Rural, Direction des Services Agricoles, Sous Commission de la Production Végétale, Définition d'Une Politique Céréalière, 1976, miméo. Ministère du Développement Rural, Avant Projet de Constitution de Stock Céréalière Villageois : Un Programme de Commercialisation des Céréales au Niveau des Villages de Développement Communautaire, mai 1976, miméo. Ministère du Développement Rural, Note Ministérielle, Une Politique de Stabilisation et de Soutien des Prix de la Production Céréalière en Haute Volta, 1976, miméo. Office National des Céréales, Politique-Moyens, juillet 1972, miméo.

niveau devra être organisé ou dirigé par l'encadreur dans les sous-secteurs, (c) les O.R.D. auront un rôle restreint, limité à offrir leur assistance aux "groupements" mais sans se livrer eux-mêmes à aucune activité de commercialisation; et (d) au niveau national, une agence de stabilisation des prix possédant un monopole sur l'exportation des céréales.

Les dispositifs ainsi proposés, similaires à d'autres propositions que l'on trouve dans de différents documents, nous poussent à faire les remarques suivantes:

a. Les commerçants privés sont explicitement exclus de la collecte primaire.

b. Les O.R.D. sont également exclus de la collecte primaire. Ce stage critique de la structure de la commercialisation est confié à des organisations villageoises qui sont encore plus ou moins au stage embryonnaire; on estime qu'il existe actuellement 800 groupements villageois, mais ceux-ci ont une capacité très variée. La sous-commission de planification recommande que 3.000 de ces groupements soient formés à la fin du III^{ème} Plan (1981).

c. Cette proposition manque sérieusement de profondeur en ce qui concerne la présentation de détails opérationnels : de quelle façon le groupement villageois gèrera-t-il ses opérations financières, de stockage, d'achat et de vente; comment le transport du village au chef-lieu aura-t-il lieu, et qui en supportera les frais; de quelle manière l'agence nationale de stabilisation et le stock régulateur sont-ils reliés aux communautés villageoises; qui

s'occupera de la comptabilité requise, d'entreprendre des négociations avec les agences de financement, de tenir les dossiers, etc.

d. Cette proposition est basée sur certaines présomptions - à propos du fonctionnement des marchés céréaliers, de la dette paysanne, et au sujet du comportement général des cultivateurs que l'on rencontre communément en Haute Volta et dans les pays voisins :

- que les paysans ont un besoin intense et immédiat d'argent à l'époque de la récolte de sorte qu'ils vendent une partie de leur production à n'importe quel prix;
- que les paysans ne possèdent pas de stockage adéquat à l'exploitation même;
- qu'il n'y a pas de concurrence effective entre les acheteurs de grain.

A titre d'illustration, le rapport "Définition d'une Politique Céréalière" indique :

"Le paysan voltaïque n'a pas les moyens de défendre le prix de vente de son produit face à la demande. Il a besoin d'argent pour ses besoins non alimentaires, il n'a pas de moyen de stockage adéquat, les structures d'achat gouvernementales sont inexistantes dans les villages. Il n'a d'autre alternative que celle de vendre à qui veut bien acheter et payer comptant et au prix et conditions dictés..."

Et la Note Ministérielle sur la stabilisation des prix des céréales remarque que :

"...Le paysan est normalement endetté avec le marchand local qui lui fournit du crédit en espèces pendant la période de soudure et réclame le paiement à la récolte qu'il achète

lui-même à des prix très bas. Souvent le paysan est obligé de vendre toute sa récolte au commerçant quitte à racheter au même commerçant des quantités de mil au moment de la soudure à des prix exorbitants. Il s'endette de nouveau et ne pourra donc jamais se libérer de ce joug..."

Le moins que l'on puisse dire de ces observations est qu'elles ne sont pas basées sur une étude systématique des marchés ruraux et du comportement paysan en Haute Volta. Pour autant que nous le sachions, il n'existe aucune étude de ce genre. En outre, ces observations sont suspectes en plusieurs points. Elles présument que le cultivateur n'a aucun autre moyen (tel que la culture des arachides, du coton, ou l'émigration) d'augmenter son revenu; que les paysans voltaïques ne construisent pas d'installations de stockage adéquates bien qu'ils sachent qu'ils devront acheter de la nourriture durant les mois qui précèdent la prochaine récolte; et que l'achat de céréales à titre privé, activité à laquelle il est facile de participer et qui occupe un grand nombre d'individus, est monopolisé de façon systématique.

La Haute Volta ne manque pas de cas et exemples qui jettent un certain doute sur ces affirmations. D'après certains spécialistes en stockage, par exemple, la capacité à l'exploitation même est abondante - d'après une estimation récente environ 1,5 millions de tonnes, ou des réserves pour deux ans. Par ailleurs, on déclare souvent qu'il y a trop de concurrence sur les marchés locaux. Un groupe de travail interministériel trouva qu'il y avait tant de concurrence que le nombre de marchands autorisés à participer au négoce devrait être restreint :

"Le Groupe de Travail constatant le nombre pléthorique des commerçants agréés, ce qui à pour conséquence une concurrence anarchique de surenchère désordonnée auprès des paysans, propose que soit relevé de campagne en campagne, le volume minimal de produits que le commerçant doit être en mesure de manipuler pour être agréé..."¹

Il n'est pas non plus raisonnable de penser que les paysans s'endetteraient constamment alors qu'ils ont - comme c'est le cas en Haute Volta - d'autres moyens possibles de recevoir un revenu, alors que la construction d'installations de stockage sur place est aisée et peu coûteuse, et alors qu'il existe de nombreuses façons d'essayer d'obtenir de meilleurs prix pour leur production - par exemple par la vente directe à des marchés périodiques. Finalement, des études menées dans des circonstances socio-économiques semblables à celles de la Haute Volta² montrent l'existence d'une concurrence raisonnable sur les marchés céréaliers, d'habitudes de stockage qui dénotent un comportement paysan prudent, et qu'il n'y a aucun endettement rural sévère.

¹Synthèse du Rapport du Groupe de Travail Agriculture/Commerce, créé par instruction interministérielle no. 144/Agr.-El, du 24 avril 1973 et chargé des problèmes de la commercialisation et de l'exportation.

²H.M. Hays, Jr. The Marketing and Storage of Food Grain in Northern Nigeria, Samaru Miscellaneous Paper 50, Institute for Agricultural Research, Samaru, Ahmadu Bello University, Zaria, Nigeria, 1975; et E. Gilbert, Marketing of Staple Foods in Northern Nigeria: A Study of the Staple Food System Serving Kano City, Stanford University, Thèse doctorale.

3. Degré d'Intégration des Marchés

On peut aborder la question de la concurrence sur les marchés céréaliers du point de vue du comportement des prix dans le temps et dans l'espace. Nous considérons à ce point les relations spatiales, remettant à plus tard une discussion des relations dans le temps. Par l'examen du degré auquel les prix du grains sont liés les uns aux autres entre différentes localités, on peut dériver une estimation du degré d'efficience du marché céréalier national.¹

Certains facteurs structureaux jouent clairement en faveur de marchés céréaliers voltaïques assez bien intégrés : la facilité de l'accès au négoce du grain, la présence d'amples moyens de transport fortuit (taxis de brousse, véhicules privés, camions revenant avec chargement incomplet, etc.), le fait qu'un faible revenu incite beaucoup d'acheteurs à économiser sur leurs achats de grain et que celui-ci absorbe une grande partie de leur budget monétaire.

Certains facteurs structureaux jouent cependant dans la direction opposée; ces "imperfections" du marché sont : de mauvaises routes, des moyens de communication insuffisants, et une connaissance limitée de la situation sur les marchés, notamment de la part des petits cultivateurs.

¹Uma Lele, Food Grain Marketing in India; Private Performance and Public Policy, Cornell University Press, Ithaca, 1971; et N.O. Jones, Marketing Staple Food Crops in Tropical Africa, Cornell, 1972.

Au cours de cette étude, nous avons pu trouver un certain nombre de données se prêtant bien à une analyse systématique: les prix mensuels du mil sur 11 marchés en 1962, sur 5 marchés en 1963 et sur 7 marchés en 1976. L'analyse à laquelle nous avons procédé donne des résultats ambigus, mais ce qui est plus sérieux est que la faiblesse des données de base fait qu'il est difficile d'attribuer clairement les ambiguïtés et contradictions aux données de base ou au fonctionnement des marchés céréaliers. Nous reviendrons plus tard à cette faiblesse des données de prix. Les résultats, qui sont présentés en plus grand détail dans l'Appendice VI, sont exposés brièvement ci-dessous:

a. Pour les années 1962-63 il y a peu de coefficients de détermination significatifs (moins de 20% de ceux-ci sont significatifs au niveau de certitude de 5%)¹. Dans un cas, le coefficient est très significatif mais est négatif, ce qui veut dire que les prix sur les deux marchés en question ont évolué dans des directions contraires. Pour les données de 1962, l'association

¹ Chaque coefficient de détermination (r) mesure le degré d'association des prix du mil entre deux villes différentes. Un coefficient de zéro indique que les mouvements des prix des deux villes ne sont pas du tout reliés. Un coefficient de 1 indique qu'ils changent en ensemble parfait, alors qu'un coefficient de -1 indique qu'ils sont parfaitement mais inversement associés. Quand l'on dit qu'un r est significatif au niveau de 5%, cela implique qu'il y a une probabilité de 5% ($p(.05)$), que les associations observées soient complètement dues au hasard, c'est-à-dire que les deux variables ne sont pas parfaitement associées malgré le fait que leur r est élevé.

la plus étroite est celle des prix entre Fada N'Gourma et ceux de Kaga; mais il n'y a aucune ligne de transport directe entre ces deux villes. La Tableau 1 de l'Appendice présente la matrice de corrélation.

b. Les résultats basés sur les données pour 1976 sont bien meilleurs. Presque tous les coefficients sont acceptables : 50% dépassent 0,8 et l'ensemble sauf 10% dépasse 0,7 et sont significatifs au niveau de certitude de 5%. Le Tableau 4 de l'Appendice VI présente leur matrice de corrélation. Ces résultats suggèrent que l'efficacité du marché est assez basse, bien qu'il soit difficile dans ce genre d'analyse de savoir comment interpréter un r du point de vue de "l'efficacité."

c. Une analyse au caractère très expérimental d'une comparaison des différences des prix du mil et des frais de transport entre villes de marché, indique que les différences de prix dépassent les frais de transport de façon substantielle, ce que l'on pourrait considérer une indication du degré d'imperfection du marché.

Quelles que soient les réalités du fonctionnement du marché et du comportement paysan (et l'accroissement des connaissances sur ces sujets devrait recevoir une certaine priorité), les options de la politique voltaïque de commercialisation doivent être choisies dans le cadre des contraintes fondamentales sur la disponibilité du personnel et la capacité d'organisation. Ces contraintes ne sont pas suffisamment prises en considération dans les recommandations actuelles de "réforme". Il est clair que la Haute Volta manque de

personnel qualifié; le fait que la Direction des Services Agricoles du Ministère du Développement Rural n'a que 26 employés ayant dépassé l'éducation secondaire limite clairement l'étendue de ses activités.¹ Il en est de même pour les 11 O.R.D. qui n'avaient en 1976 qu'un total de 20 personnes de ce niveau. L'exécution de l'octroi d'un monopole aux groupements villageois nécessiterait l'exposition de milliers de villageois aux techniques de base de la comptabilité et de la gestion, exposition pour laquelle l'infrastructure n'existe pas encore.

C'est précisément à la lumière de ces considérations que l'utilisation plus poussée du secteur commercial privé présente des avantages qui devraient être attentivement évalués. L'utilisation de commerçants privés permettrait à la Haute Volta de concentrer son personnel qualifié (ainsi que son capital physique) sur des activités à plus haute priorité que la collecte primaire, surtout quand les dispositifs publiques ne fonctionnent pas aussi bien que le négoce privé. En conséquence, les discussions de politique qui ne prévoient aucun rôle pour le commerce privé semblent avoir perdu de vue les contraintes et les réalités de l'économie voltaïque.

¹Ministère du Développement Rural, Direction des Services Agricoles, Rapport Annuel 1974-75, p. 13.

III. PRIX ET POLITIQUE DES PRIX

On entend souvent dire en Haute Volta que le bas niveau et l'instabilité du prix des céréales constituent une contrainte élémentaire à la production. Cette opinion est par exemple vigoureusement présentée dans le rapport du Sous-Comité à la Production Agricole de la Commission Nationale de la Planification qui est responsable de l'ébauche des rapports sectoriels pour le Troisième Plan de Développement, (1977-1981).¹ Dans cette section, nous procédons à l'analyse des données de prix et donnons notre idée de leur plausibilité. Nous utilisons ensuite les données pour étudier la question de savoir si les prix des céréales ont été "trop bas" durant les dernières années. On se penche ensuite sur la question des fluctuations des prix. Enfin, quelques questions importantes de politique des prix sont abordées.

A. Les Données de Prix

L'analyse des questions de politique des prix est, tout comme celle des questions de commercialisation, sévèrement limitée par le manque de statistiques solides et l'absence d'études de base. Il n'existe que peu de renseignements publiés sur les prix réels aux producteurs de grains et les prix aux consommateurs, à l'exception des données de prix de grains pour Ouagadougou. Il existe six groupes de données de prix, publiées ou non publiées.

¹République de Haute Volta, Ministère du Développement Rural, Direction des Services Agricoles, Sous-Commission de la Production Végétale, Définition D'une Politique Céréalière, 1976 ronéo.

1. Les prix officiels aux producteurs pour les cultures de rente principales : arachides, coton, sésame, et noix de karité.

2. Les prix officiels aux producteurs pour le mil et le sorgho.

3. Les prix officiels aux consommateurs (au détail) pour le mil et le sorgho à Ouagadougou. Bien que ces prix aient été décrétés auparavant, on ne possède de donnée qu'à partir de 1972.

Tous les prix ci-dessus mentionnés sont des prix officiels, c'est-à-dire établis ou annoncés par le gouvernement. Il existe en outre trois séries de prix actuels; deux pour Ouagadougou et une pour les autres villes.

4. Le Service de Statistiques du gouvernement a recueilli depuis un bon nombre d'années les prix de plusieurs biens de consommation importants sur les marchés de Ouagadougou. Ces données mensuelles sont publiées dans le Bulletin du service de statistiques. Cette source indique les prix au détail du mil et du sorgho pour de nombreuses années.

5. La branche de Ouagadougou de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest possède un modeste bureau de recherche qui a relevé ses propres listes de prix du mil et du sorgho depuis mai 1973. Ces données mensuelles fournissent une mesure indépendante du niveau réel des prix au détail à Ouagadougou.

6. Dans chaque O.R.D., des prix sur les marchés ruraux sont en théorie relevés périodiquement. Il existe un formulaire spécial qui doit être rempli toutes les trois semaines pour chaque

marché hebdomadaire.¹ En partie à cause du manque de personnel, seuls quelques sous-secteurs parviennent à remplir ces formulaires et il semble que très peu puissent examiner tous les marchés. Cette source néanmoins, procure un grand nombre de données, dont nous n'avons pu prendre que des échantillons en raison de la brièveté de notre séjour en Haute Volta. Nous avons extrait, avec l'aide de représentants des O.R.D., les données de prix des grains concernant 6 marchés pour 1976 et pour une variété d'autres années sur plusieurs de ces marchés.

Les Tableaux 1, 3 et 4 de l'Appendice I présentent les données de prix au producteurs officiels pour les cultures de rente et les prix au détail du mil sur plusieurs marchés - Ouagadougou de 1972 à 1976, les autres villes pour des années variées. Le reste des données se trouve dans des tableaux présentés plus loin.

B. Les Faiblesses des Données

Un grand nombre de problèmes bien connus créent de grandes marges d'erreur dans ces données et rendent leur interprétation incertaine.

1. La relation entre les données de prix officiel aux producteurs et les prix réellement reçus par ceux-ci n'est pas claire.

¹Les denrées pour lesquelles les prix sont relevés sont : le mil, le sorgho, le maïs, le paddy et le riz lavé, les arachides en coque et décortiquées, et le niébé. L'unité de mesure est la tine, un bol contenant environ le sixième d'un sac de 100 kg, c'est à dire environ 33 livres.

On n'est fréquemment même pas sûr si les prix réels sont plus élevés ou plus bas que les prix officiels au producteur. Les données de prix pour le mil et le sorgho sur une période de cinq ans sur plusieurs marchés ruraux sont présentées dans les Figures 1A et 1B. Ces prix indiquent ce que les acheteurs ruraux doivent payer pour le mil, mais ils peuvent aussi montrer que les prix aux producteurs réels sont plus élevés que les prix officiels aux producteurs. Ceci est dû à la grande différence entre les prix officiels et ceux des marchés ruraux. Il y a un grand nombre de petits vendeurs sur ces marchés, les terres cultivées ne sont pas éloignées, et la plupart des producteurs peuvent (beaucoup le font) amener quelques sacs de mil à vendre sur ces marchés. La marge de commercialisation (la différence entre le prix reçu par les cultivateurs et le prix de détail au marché) devrait donc être réduite. Quoi qu'il en soit, les prix observés sur les marchés ruraux sont de façon assez constante plus élevés que les prix officiels aux producteurs et, en 1973 et 1976, les dépassent de façon très substantielle.

D'autres sources suggèrent qu'au contraire, pour presque chaque année le prix reçu par les producteurs de mil est inférieur au prix officiel. Pour novembre 1974 par exemple, des témoignages variés indiquent que les prix aux producteurs réels étaient de 15 à 18 CFA/Kg alors que le prix officiel était de 22 CFA/Kg.¹

¹ Directeur de l'O.R.D. du Nord des Plateaux, Novembre 1974.

Figure 1A. HAUTE VOLTA: Prix du Mil sur les Différents Marchés Ruraux, 1968-69, 1973, 1976
(prix en CFA/kg)

UPPER VOLTA: Millet Prices, Various Rural Markets, 1968-69, 1973, 1976
(prices in CFA/kg)

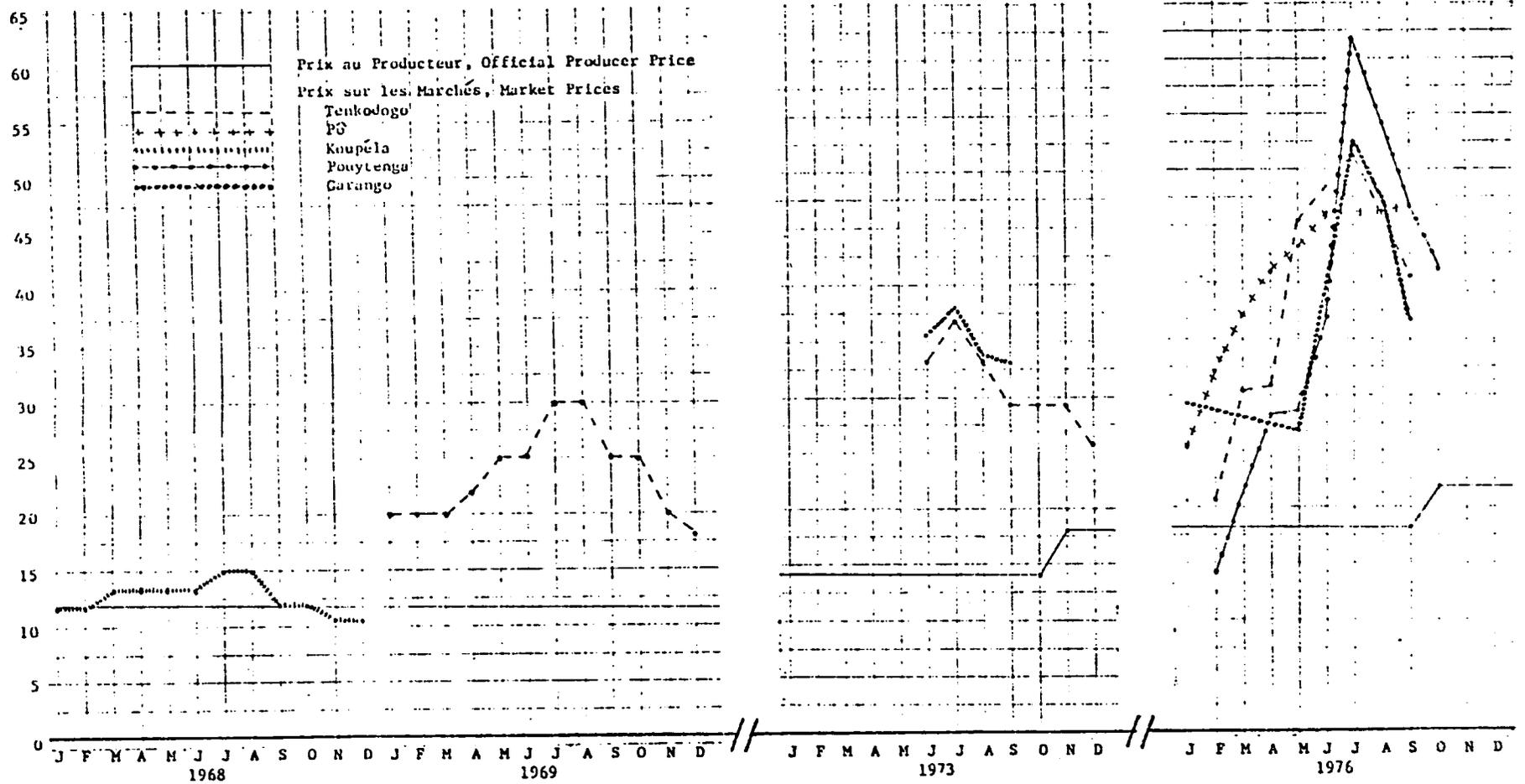
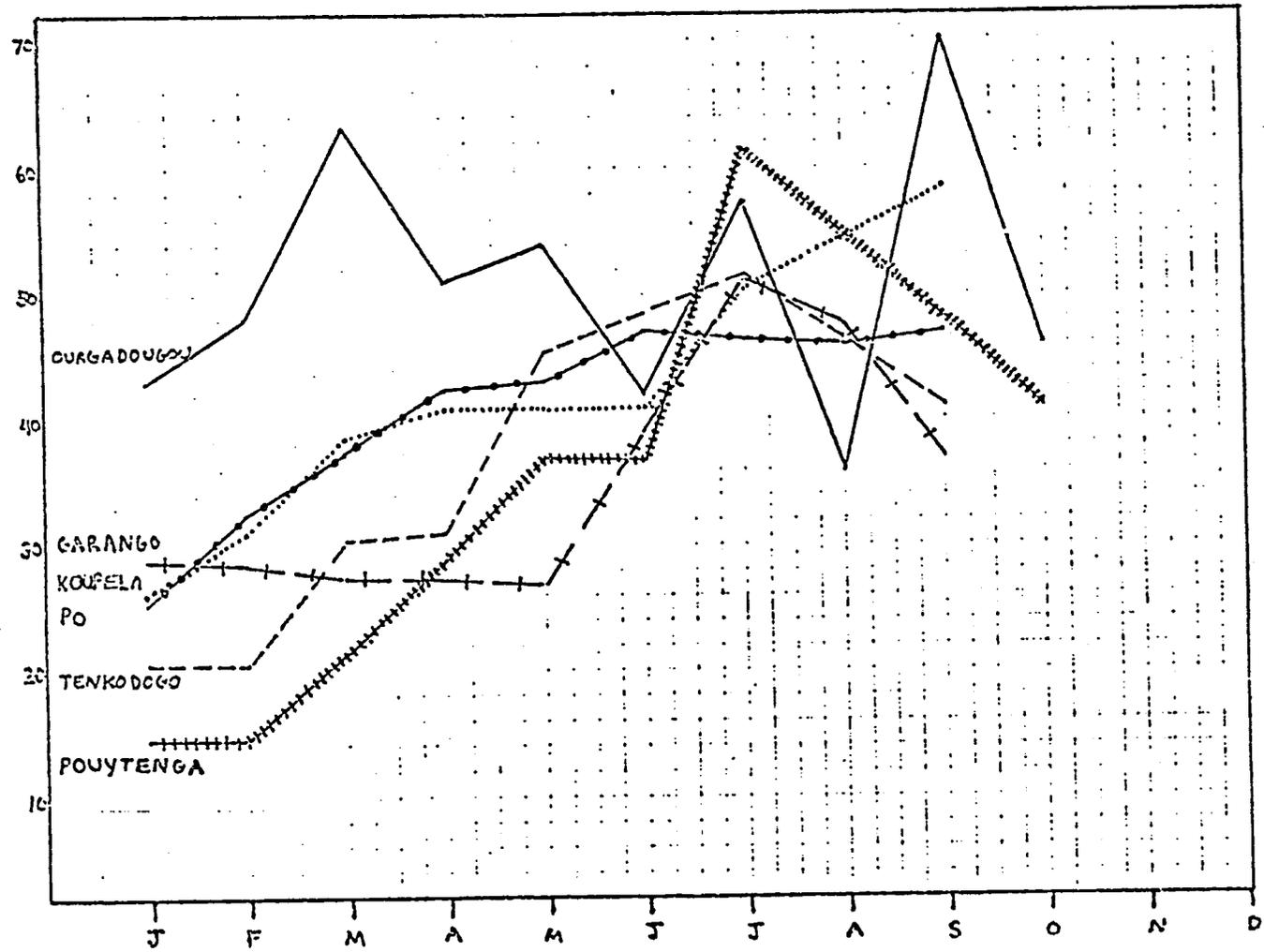


Figure 1B. Retail Price of Millet on Various Markets in Upper Volta-1976 (CFA/100 kg)

Prix de détail de mil, divers marchés, Haute Volta, 1976 (CFA/100 kg)



SOURCE: Upper Volta, ORD Offices.

Le sous-comité à la production agricole du Plan a avancé que 20% seulement de la production commercialisée pendant la campagne 1975-76 a été vendue aux prix officiels aux producteurs. Il est dit que le reste fut vendu aux commerçants pour 6 à 18 CFA/Kg.

2. Les données de prix officiel aux producteurs pour les cultures de rente sont également problématiques. Jusqu'en 1974, il n'existait pas nécessairement d'association entre les prix officiels aux producteurs et les prix reçus par les cultivateurs, sauf pour le coton. La raison en est que d'après le système de commercialisation en usage jusqu'en 1974, les gains et pertes provenant des différences entre les prix mondiaux et locaux étaient divisés entre les marchands et la Caisse de Stabilisation. Les marchands étaient incités à payer plus que le prix officiel aux producteurs lorsque les prix mondiaux étaient élevés, et ces différences étaient parfois substantielles. En 1970-71 par exemple, le prix officiel aux producteurs pour l'arachide était de 26 CFA/Kg, mais le prix moyen réellement reçu par les producteurs était, d'après les dossiers d'une compagnie d'exportation, 57 CFA/Kg

3. Les données de prix de détail pour les marchés ruraux, bien que prometteuses, sont d'une qualité inégale et généralement basse. La faiblesse de ces données a trois éléments critiques. Premièrement, l'unité de mesure, la tine (1/6 d'un sac de 100 Kg) est facilement l'objet de larges erreurs d'observation. Les releveurs de prix ne pèsent pas le contenu d'un échantillon de tines,

ils n'observent que la mesure et présument que toutes ont le même poids. Deuxièmement, les différences de qualité du grain, qui sont substantielles, sont négligées. Par exemple, au cours des dernières années, les prix sur les marchés de l'O.R.D. de Dédougou variaient de 8 à 10 CFA/Kg pour le sorgho frais. Enfin, les données de prix sont relevées par du personnel non spécialisé et changeant fréquemment, et sont souvent recueillies de façon irrégulière.

Pour toutes ces raisons, les données rurales de prix de détail doivent être utilisées et interprétées avec prudence. Certains fonctionnaires voltaïques sont de l'avis que leur manque de réalisme justifierait l'abandon de la collecte. Dans plusieurs O.R.D., ces données ne sont pas du tout recueillies.

4. Les données de prix de détail à Ouagadougou, la plus longue série de prix de céréales qui existe, ne sont pas elles-mêmes au-dessus de tout soupçon. Ces données ne sont en réalité pas très sûres. L'un des problèmes majeurs est qu'il y a eu un contrôle du prix légal au moins depuis 1972, ce qui pourrait bien créer des difficultés pour les statisticiens recueillant les données sur les marchés de Ouaga. Ceci est d'autant plus vrai que le prix officiel au consommateur a constamment été inférieur au prix observé, comme on le voit d'après la Figure 2, (les données sur lesquelles cette Figure 2 est basée sont présentées dans le Tableau 4 de l'Appendice I). Ce qui est encore plus inquiétant

c'est la différence entre les séries de prix officielles (Service des Statistiques) et celles que la B.C.E.A.O. a composées. Comme la Figure 2 le montre, ces différences sont importantes - quelquefois jusqu'à 50%. On ne sait pas clairement pourquoi les séries officielles indiquent des prix régulièrement plus élevés que ceux des séries (non officielles) de la B.C.E.A.O. En fait, on s'attendrait plutôt au contraire en raison de l'existence de prix légalement contrôlés.¹

On peut tirer deux conclusions de l'examen des données de prix existantes et de leur faiblesse. En premier lieu, l'obtention de meilleures données et une étude plus poussée des prix s'imposent si l'on veut créer une politique des prix plus efficace pour les céréales. On devrait accorder une haute priorité à la recherche sur les prix et une préoccupation gouvernementale pour des relevés plus étendus et plus réguliers des prix. Deuxièmement, les données existantes, que nous avons utilisées pour cette étude, sont telles que nous devons insister encore sur le caractère expérimental de nos résultats.

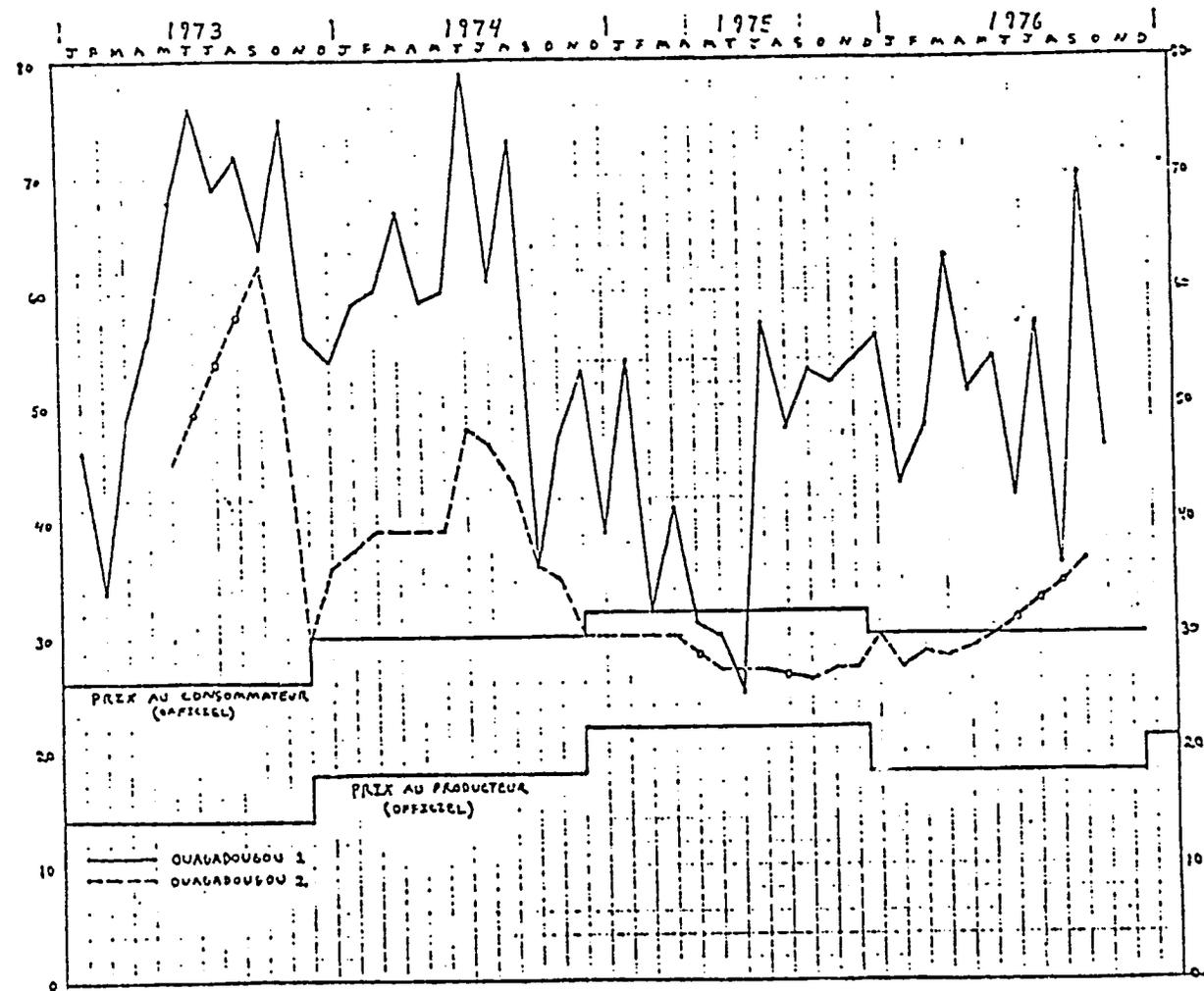
C. Les Prix des Céréales Ont-ils Eté trop Bas?

Ainsi que nous l'avons noté auparavant, l'une des présomptions qui ont le plus d'influence sur les courants de pensée au sujet de

¹L'Analyste de la B.C.E.A.O. relève les prix du mil vendu au sac de 100 Kg. Il semble cependant que les différences de prix entre le mil vendu au sac ou à la tine ne soient pas substantielles et certainement trop réduites pour expliquer les différences de prix entre les deux séries.

Figure 2. Retail Prices of Millet in Ouagadougou Compared With Official Prices, 1973-1976

Comparaison entre les Prix de détail du Mil à Ouagadougou et les Prix Officiels, 1973-1976



1. Bulletin de Statistique, Haute Volta.
 2. Banque Central des Etats de l'Afrique de l'Ouest.
 SOURCE: Appendix I, Table 4.

la politique volontaire des prix des céréales est que les prix reçus par les producteurs ont été plus bas qu'il ne le fallait pour stimuler l'accroissement de production désiré.

L'analyse de cette question est difficile; le bas niveau des prix peut avoir plusieurs significations différentes, et nous examinerons bientôt celles-ci. Nous baserons toute notre discussion en matière de céréales sur le mil; du point de vue du niveau et des mouvements des prix, le mil va exactement de pair avec le sorgho.

1. La Présence de Distorsions

Tout d'abord, les prix des céréales peuvent être "trop bas" du fait qu'ils ne répondent pas correctement aux lois de l'offre et de la demande; ils sont affectés par des distorsions provenant d'autres politiques. Les prix du mil, par exemple, peuvent être trop bas par suite d'une subvention gouvernementale des importations de riz, ou parce que le marché absorbe de l'aide alimentaire, ou parce que le gouvernement établit le prix du grain à un niveau peu élevé pour les consommateurs urbains, ou encore parce que les politiques et dispositifs de commercialisation découragent le cultivateur d'accroître sa production commercialisée. Dans les cas où ces "distorsions" sont présentes, elles peuvent être supprimées par une politique favorisant la production céréalière. Puisque cela n'est bien entendu pas toujours possible, une bonne politique serait d'augmenter les prix des céréales au producteur.

Au cours des dernières années on a observé en Haute Volta tous les facteurs mentionnés ci-dessus, mais à l'exception de l'aide alimentaire durant les pires années de la sécheresse, ils n'ont probablement pas exercé une forte influence sur les niveaux des prix des céréales. Une subvention de riz importé a eu lieu, mais la quantité en a été réduite - environ 5.000 tonnes par an. Les opérations de commercialisation de l'OFNACER n'ont consisté qu'en quelques milliers de tonnes par an. L'établissement et le contrôle des prix dans les zones urbaines n'ont pas été très efficaces, et les prix de détail sur le marché parallèle à Ouagadougou ont en fait été bien supérieurs aux prix officiels. Le degré d'incertitude et les restrictions sur la commercialisation du grain ont pu jouer un rôle décisif pendant certaines années - en particulier en 1974-75 - mais ils ont apparemment moins d'influence pour le moment. Ces genres de politiques ont donc contribué à réduire les prix aux producteurs du grain, mais leur effet est relativement faible. La présence de ces facteurs de distorsion cependant, fournit une justification analytique pour une hausse des prix aux producteurs. Dans certains cas particuliers, cette analyse pourrait démontrer la nécessité d'une hausse substantielle des prix.

Le niveau des prix des céréales peut également être considéré comme étant "trop bas" s'il n'est pas suffisamment élevé pour

stimuler la production jusqu'au niveau désiré par les responsables publics de la politique économique. Ce problème possède divers aspects : l'effet des prix des céréales sur la composition des récoltes, l'effet sur la production agricole globale, et l'effet sur la quantité de grain commercialisée et offerte.

2. La Relativité des Prix des Cultures Vivrières et d'Exportation

En ce qui concerne la composition des récoltes, les prix des céréales peuvent se trouver "trop bas" par rapport aux prix des cultures d'exportation qui leur font une concurrence marginale pour la terre cultivée, la main-d'oeuvre et autres intrants. Il est clair qu'une hausse du prix du mil par rapport aux prix du coton et de l'arachide incitera des paysans à consacrer davantage de temps et de terre arable à la production du mil. Le degré de sensibilité (l'élasticité de l'offre par rapport au prix) n'est certainement pas très élevé pour la production totale de mil. Plusieurs raisons expliquent ce fait, qui se rapportent aux facteurs constituant une contrainte générale sur les cultivateurs de l'agriculture traditionnelle, en particulier quand la majeure partie de la production céréalière est destinée à l'auto-consommation. Ceci explique la valeur relativement basse des élasticités par rapport au prix que l'on remarque dans la plupart

des études de sensibilité de l'offre des céréales.¹ L'accroissement sera cependant plus marqué en ce qui concerne la quantité de mil commercialisée puisque l'élasticité du "surplus disponible", la production commercialisée, est dans les conditions voltaïques sûrement bien plus élevée que l'élasticité de l'ensemble de la production céréalière, (voir la note ci-après).

La question empirique qui nous intéresse ici est de savoir si les rapports de prix ont eu tendance à favoriser les cultures d'exportation au détriment des cultures vivrières voltaïques. Etant donné que nous ne savons pas quels ont été les prix aux producteurs réels, nous ne pouvons fournir une réponse directe à cette question. Nous savons par contre quels ont été les prix officiels aux producteurs et le rapport de ces prix officiels des céréales aux prix officiels des cultures d'exportation peut jeter une certaine lumière sur la question. La Figure 3 présente ces rapports.²

¹Voir Raj Krishna, "Agricultural Price Policy and Economic Development" dans H.M. Southworth et B.F. Johnson, (eds.) Agricultural Development and Economic Growth, (Cornell University Press Press, 1967), spécialement pp. 505. La majorité des élasticités de l'offre de céréales estimées sont de moins de 0,1 et aucune (à la fin des années soixante) ne dépasse 0,4. Ces élasticités s'appliquent à la monoculture et généralement au court-terme.

²Voir la note ci-après.

Figure 3.

HAUTE VOLTA: Comparaison des Prix au Producteur,
sous forme de Rapport, 1962/63-1976/77

UPPER VOLTA: Ratios of Annual Official
Producer Prices, 1962/63-1976/77

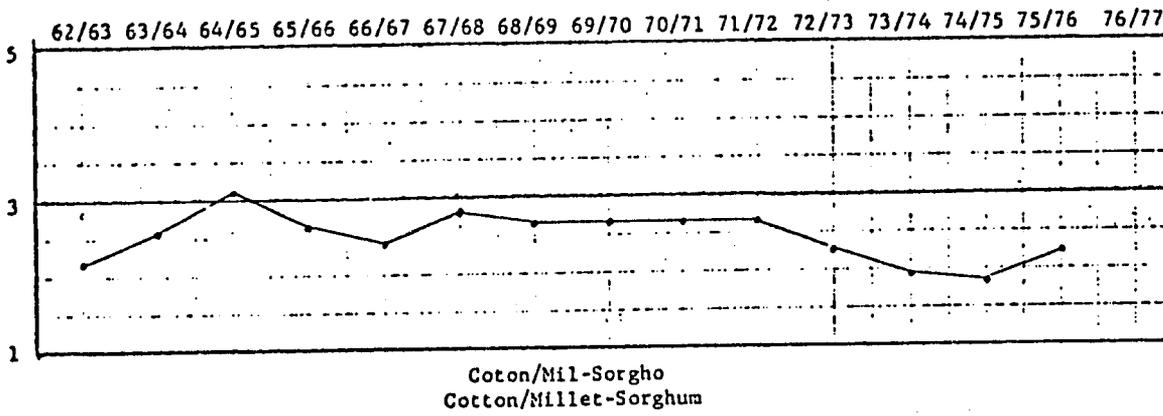
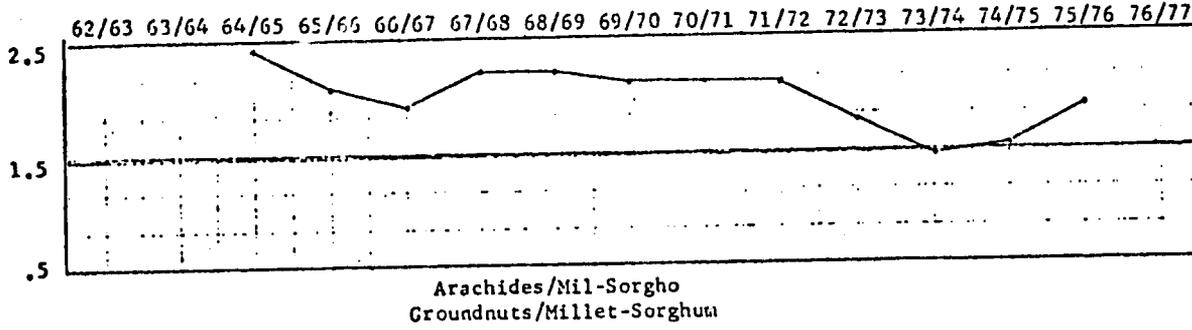


Table VI.

"Costs of Production" of Principal Crops, Various Techniques
(CFA Francs/kg)

Prix de Revient des Produits Principaux

	<u>Animal Traction-</u> <u>Mules</u>	<u>Animal Traction-</u> <u>Oxen</u>	<u>Traditional</u> <u>Cultivation</u>
	<u>Culture Attelée</u> (Asine)	<u>Culture Attelée</u> (Boeuf)	<u>Culture</u> <u>Traditionnelle</u>
Millet and Sorghum Mil et Sorgho	37	32.50	47.50
Rice Riz			
Traditional Methods Methodes Traditionnelles	-	-	54
Partially Irrigated Bottomland Bas Fond Amenege	-	35	-
Irrigated Perimeters Perimetres Irriguees	-	34	-
Maize - Mais	-	24	27
Groundnuts - Arachides	69	67.50	85
Cotton - Coton	104	96	137.50

SOURCE: Haute Volta, Ministère du Développement Rural, Département des Services Agricoles, Rapport Annuel, 1974-75. The costs are based on an assumed wage rate of 42 CFA/hour, the legal minimum agricultural wage. No details are given on methods of estimation.

Prix de revient sont calculés en supposition d'un taux de salaire de 42 francs CFA/heure, le salaire minimum agricole garanti. Les méthodes d'estimation ne sont pas discutées.

Ceux-ci semblent indiquer que depuis le milieu des années soixante le prix officiel du mil a en fait augmenté par rapport aux prix officiels du coton et de l'arachide.¹

On connaît très peu sur les coûts relatifs puisque, (pour autant que nous le sachions), il n'existe aucune étude de gestion agricole pour la Haute Volta. Des estimations sommaires de prix de revient sont récemment apparues dans l'Appendice du Rapport Annuel du Département des Services Agricoles. Celles-ci sont reproduites dans le Tableau VI. Une comparaison des rapports de prix de la Figure 3 et des rapports de coûts du Tableau VI suggère que pour les producteurs utilisant les méthodes traditionnelles, le taux de rentabilité est à présent plus élevé pour le mil que pour l'arachide. Il en va de même pour les producteurs utilisant la traction animale. La rentabilité semble à présent être encore moins favorable pour le coton que pour l'arachide : les "coûts" indiqués dans ce document sont plus de trois fois plus élevés pour

¹Tout au long de cette discussion, ce qui tient pour les prix du mil tient également pour les prix du sorgho puisque les deux sont étroitement associés.

la production d'arachide que pour celle du mil, alors que les prix officiels du coton ne sont que le double des prix du mil.¹

Il se peut, bien entendu, que les prix à la ferme des arachides et du coton soient invariablement plus élevés que les prix reçus pour le mil. Tout ce que l'on puisse dire en se basant sur nos connaissances présentes est que les données officielles de prix et les estimations existantes de rapports de prix des intrants ne semblent pas indiquer que les prix des céréales soient "trop bas" par rapport à ceux des cultures concurrentes.

3. Les Termes de l'Echange en Agriculture

En ce qui concerne la production agricole globale et le surplus commercialisable,² les prix des céréales peuvent être trop bas

¹Une certaine circonspection est conseillée à propos de ces chiffres sur les rentabilités relatives du coton et du mil pour les raisons suivantes. Tout d'abord, on croit dans les milieux bien informés de la Haute Volta que quand le rapport du prix du coton à celui des céréales dépasse 1,8, les paysans préfèrent cultiver les céréales. D'après les coûts relatifs implicites dans cette opinion, le coton est plus rentable que le mil aux prix relatifs officiels reçus par les producteurs. Deuxièmement, la production de coton s'est rapidement accrue au cours des dernières années, ce qui serait difficile à expliquer si les rentabilités relatives n'étaient pas favorables au coton. Il est possible que les difficultés de commercialisation des céréales de 1974-75 aient conduit les producteurs à se tourner vers le coton, ce qui expliquerait la croissance rapide de la production de coton au cours des dernières années.

²Comme nous l'avons remarqué auparavant, la commercialisation céréalière est probablement plus sensible aux changements de prix que ne l'est la production. La raison principale en est que la plupart des familles ont tendance, durant les années à pluviométrie normale, à cultiver suffisamment pour leur auto-consommation. Si la cultivation est accrue en réponse à une hausse du prix du grain, il est probable que l'augmentation sera considérée surtout pour son usage commercial. Ceci correspond assez bien aux résultats obtenus dans d'autres pays. Raj Krishna, utilisant des données pour l'Inde, a découvert une association étroite entre les augmentations de la
(suite page suivante)

dans le sens qu'ils apportent au cultivateur une compensation trop faible pour le risque, l'effort et l'investissement requis pour un accroissement de la production totale et des ventes. Nous devons à ce point insister sur la différence entre cet argument et le précédent : si le prix du mil augmente, il y aura un changement de production du coton et des arachides en faveur du mil. La production de mil sera donc accrue alors que celle des arachides et/ou du coton diminuera. Pour que la production globale soit sensible à une hausse des prix, la hausse du prix des céréales doit entraîner une augmentation de la production céréalière qui ne soit pas contrebalancée par une diminution proportionnelle de la production des autres cultures.

Ce qui nous intéresse est plus que le simple problème des prix des céréales. Ce qui est en jeu est toute la question des termes de l'échange de la production agricole. La question est de savoir si un changement de la rentabilité vraie des ressources allouées à l'agriculture entraîne un changement proportionnel de quantité ou qualité de ces ressources. Un tel changement peut se produire de

(suite de la note no. 2 page précédente) production et celles de la commercialisation par rapport au prix est plus qu'unitaire. (Raj Krishna, "The Marketable Surplus Function for a Subsistence Crop: An Analysis with Indian Data," dans The Economic Weekly (Dehli), février 1965, pp. 309-320. Voir également John Mellor, Agricultural Price Policy and Income Distribution in Low Income Nations, rapport de Travaux de la Banque Mondiale #214, septembre 1975.)

diverses façon : l'ouverture de nouvelles terres, une application plus intensive de la main-d'oeuvre à l'irrigation, un plus grand soin apporté aux pratiques agricoles, l'adoption de nouvelles techniques utilisant des intrants extérieurs et de nouvelles méthodes de culture.

Du point de vue empirique, ce que nous voulons savoir est, premièrement, quel a été le comportement des prix des biens consommés par les cultivateurs. S'il y a eu une baisse de la neutralité des ressources agricoles, celle-ci peut avoir découragé une expansion de la production.

Deuxièmement, si les coûts réels des intrants extérieurs nécessaires pour l'utilisation de nouvelles technologies ont augmenté, les mêmes effets néfastes auront lieu; réciproquement; une réduction des prix de ces intrants (par subvention, par exemple), encouragera leur utilisation et augmentera donc la production totale.

Une comparaison entre les prix officiels aux producteurs du mil et les prix urbains aux consommateurs, mesurés au moyen de l'indice officiel des prix aux consommateurs (reproduits dans le Tableau VII), indique que la rentabilité réelle du mil a diminué. Les prix officiels aux producteurs (voir Appendice I, Tableau 1), étaient de 12 CFA/Kg de 1960 à 1971-72; ils augmentèrent jusqu'à 22 CFA en 1974-75 et furent abaissés à 18 CFA en 1975 et 21 CFA en 1976. En 1977 le prix officiel du mil a donc augmenté de 75% depuis le début des années soixante. Les prix des biens ayant

le plus probablement été achetés par les familles rurales, mesurés d'après les changements de l'indice des prix aux consommateurs urbains (vêtements et meubles, par exemple) semblent avoir augmenté plus rapidement durant les années soixante. Ceci indique une certaine détérioration des termes de l'échange entre le secteur agricole et les biens de consommation. La situation actuelle des prix n'est pas claire; en général, après 1973 on a assisté à des taux d'inflation des prix de biens de consommation sans précédentes, et que les indices officiels ne reflètent pas clairement.

Si nous portons notre attention, cependant, sur les données de prix des céréales de la Figure 1A (Prix du Mil, Divers Marchés Ruraux, 1968-1976), un scénario différent apparaît. Les prix aux producteurs réels semblent bien avoir été en stagnation jusqu'à la fin des années soixante, oscillant autour et même en-dessous du prix officiel en 1968. Une hausse a cependant eu lieu en 1969 jusqu'à deux ou trois fois le niveau du prix officiel, et encore plus haut en 1973 et 1976. Si ces chiffres de marchés ruraux donnent une bonne indication des recettes réalisées par les producteurs ou peut dire que pour un bon nombre d'années récentes, les prix des céréales ont devancé les prix de la plupart des biens de consommation non-alimentaire.

En ce qui concerne les intrants, le Tableau VIII présente l'évolution des prix de l'engrais, des insecticides et de plusieurs pièces d'équipement agricole depuis le milieu des années soixante.

TABLE VII

Upper Volta: Indices of Consumer Prices for: 1) Single, Unskilled African Laborer (Base 1958=100)
and 2) European Family (Base May 1961=100) in Ouagadougou

Haute Volta: Indices Moyens des Prix à la Consommation: 1) Du Manoeuvre Ordinaire Célibataire (Base 1958=100)
et 2) Famille Européenne (Base Mai 1961=100) à Ouagadougou

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
1) Indice Général- Overall Index	115.5	136.7	138.9	146.8	149.7	148.4	151.9	146.1	145.3	156.6	161.7	165.1	160.2	172.4	187.4
Alimentation- Foodstuffs	110.3	124.1	126.9	128.8	121.9	119.0	128.2	118.9	111.4	134.9	142.2	149.1	148.5	181.0	208.5
Combustible- Combustibles	150.0	150.0	150.0	150.5	181.8	181.8	181.8	181.8	181.8	181.8	181.8	181.8	181.8	181.8	131.6
Eclairage- Lighting	100.0	133.3	122.1	124.7	112.4	112.4	112.4	112.4	115.5	124.7	124.7	124.7	124.7	124.7	147.3
Habillement- Clothing	125.8	191.5	214.5	141.9	246.4	244.3	235.7	238.4	241.9	245.3	254.2	254.2	218.5	206.0	209.4
Litérie- Bedding	141.1	184.6	171.3	185.5	194.9	193.6	198.7	193.6	192.6	202.3	211.9	211.9	166.0	167.3	186.3
Ameublement- Furniture	121.0	155.1	150.0	158.5	151.1	152.4	162.5	158.8	159.5	156.0	151.2	151.2	176.4	181.3	198.7
Entretien- Maintenance	131.1	188.9	199.4	221.3	229.3	226.6	222.8	222.7	224.7	230.3	233.5	233.5	200.2	193.4	201.4
Loyer- Rents	95.3	98.3	98.9	116.7	133.3	133.3	133.3	133.3	133.3	133.3	133.3	133.3	133.3	133.3	133.3
Blanchissage- Laundering	126.5	120.1	131.7	133.8	125.8	144.6	155.0	162.5	162.5	162.5	162.5	162.5	164.7	164.7	101.2
Hygiène- Health	122.1	147.7	148.6	147.3	146.6	145.3	143.9	143.7	143.1	142.1	143.9	144.3	143.2	142.2	144.8
Divers et divers- Miscellaneous	120.2	159.1	129.8	139.2	137.1	136.5	133.7	130.2	126.3	134.9	155.7	165.9	177.5	173.3	183.8
Impôts- Taxes	100.0	100.0	100.0	100.0	189.1	198.1	189.1	221.6	221.6	221.6	221.6	221.6	221.6	221.6	221.6
2) Indice Général- Overall Index	--	--	--	--	114.4	117.2	125.6	128.9	129.8	136.4	138.3	139.5	141.7	143.6	156.7

SOURCE: République de Haute Volta, Bulletin Mensuel d'Information Statistique et Economique.

Table VIII

L'Evolution des Prix d'Entrants
Changes in Farm Input Prices

	1966-67	1967-68	1968-69	1969-70	1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75	1975-76	1976-77
<u>Engrais: coton/céréales</u> ¹											
<u>Fertilizer: cotton/cereals</u>											
prix à l'arrivée à Bobo (CFA/kg)	27.0	36.8	30.6	29.7	29.5	35.0	41.2	49.2	52.4	--	--
delivered cost, Bobo							→ (35)	(35)	(35)	(35)	(35)
quantité d'engrais utilisée (T)	227	430	850	1,351	1,285	1,720	1,500	1,680	(1,800)	--	--
quantity used											
<u>Insecticides</u> ²											
prix à l'arrivée à Bobo (F/1)	375	352	337	346	392	391	420	450	473		
delivered cost, Bobo							→ (400)	(400)	(400)		
quantité utilisée	14,000	41,000	83,000	120,000	118,000	132,207	139,200	170,700			
quantity used											
<u>Pulvérisateur</u>											
<u>Sprayer</u>	(Spray-best)	(S.B.)	T15	T15	Berthoud Cosmos	B C	B C	B C	B C		
prix de vente au cultivateur	10,500	10,500	6,500	7,500	7,500	7,500	7,500	8,800	9,000		
selling price to farmer											
nombre appareils service	1,116	2,126	3,589	4,869	5,106	5,770	6,570	6,440			
number in use											
<u>Charrues</u> ³											
<u>Plows</u>											
prix de vente au cultivateur											
selling price to farmer											
BM2M	6,000					→ 9,000/9,600				(11,000)	
TOM	4,000					→ 6,000/6,400				(7,500)	
nombre de charrues achetées	1,747	1,829	2,800		2,400	3,400	4,705	4,605			
number of plows bought											

¹ Mélange phosphate ammoniacal (20%) et sulfate ammoniacal (30%)
Mixture ammonium phosphate (20%) and ammonium sulphate (30%)

² Emulsion mixte DDT/Endrine 450/120
Mixture DDT/Endrin 450/120

³ For Oxen BM2M

Le prix de l'engrais et des insecticides, subventionnés depuis 1972, a clairement augmenté moins rapidement que les prix des céréales. Les prix de l'outillage agricole ont augmenté de façon substantielle mais, du moins jusqu'en 1975, moins rapidement que les prix aux producteurs officiels ou estimés du mil.

Les données examinées jusqu'à présent ne se prêtent pas à une conclusion emphatique quand à la question de savoir si, du point de vue de la production seule, les prix des céréales en Haute Volta sont "trop bas". Les prix des céréales ne semblent pas être trop bas par rapport aux prix des cultures d'exportation et aux estimations des coûts relatifs des intrants. Par rapport aux changements de prix des biens de consommation et des intrants agricoles, les prix des céréales ont apparemment été soumis à une hausse manquée au cours de la dernière décennie. Etant donné les faiblesses des données, on ne peut donner trop de poids à ces conclusions, mais elles indiquent qu'il y a en Haute Volta peu de preuves sérieuses du contraire.

4. Les Prix des Céréales et les Salaires Urbains

On entend parfois dire que les prix des céréales sont trop faibles dans le sens de la justice économique et de la répartition des revenus. Les autres participants de l'économie monétaire, en particulier les salariés urbains, tirent paraît-il un plus grand avantage de la croissance économique que la masse des nécessiteux ruraux.

Du point de vue de l'analyse, l'utilisation d'une politique de prix des céréales en tant qu'instrument de politique des revenus comporte des inconvénients sérieux. Les changements de prix entraînent d'importants changements de production. Par ailleurs, on ne sait pas exactement non plus qui bénéficie le plus d'une hausse des prix des céréales; il se peut que les fermiers les plus importants contribuent pour des parts plus que proportionnelles à la production commercialisée et reçoivent ainsi des bénéfices plus que proportionnels. Il se peut aussi, comme beaucoup le prétendent, que les marchands reçoivent des profits extraordinaires. Ceci irait bien sûr contre le but de justice économique. Finalement, une hausse efficace des prix aux producteurs entraînera une augmentation de la production céréalière, qui ne pourra être vendue aux consommateurs qu'à un plus bas prix d'équilibre (probablement beaucoup plus bas en raison des très basses élasticités de la demande par rapport au prix), stockée ou exportée. Du point de vue de la justice économique, les effets d'une hausse du prix aux producteurs dépendront de qui consomme les céréales, et de qui paie le coût des opérations de soutien du prix, et de la distribution des revenus des marchands de céréales. Si, par exemple, le soutien des prix est financé par une diminution des prix accordés aux producteurs d'arachides et de coton, il se peut que l'effet de justice économique soit neutre, bien que l'effet de production soit clairement une réallocation des ressources des cultures d'exportation en faveur des cultures vivrières.

Quoi qu'il en soit, les données disponibles ne fournissent aucune preuve empirique que les salariés urbains soient avantagés par rapport aux vendeurs de céréales. Le salaire minimum légal urbain, qui est assez représentatif, est demeuré inchangé de 1960 à 1969 et n'augmenta que d'environ 50% jusqu'en 1975 (47 CFA/heure). Les prix officiels du mil et du sorgho augmentèrent de plus de 50% durant la même période, et les prix officiels du riz étaient encore plus soutenus, (voir Annexe I, Tableau 1). Le problème d'un avantage inégal semble se manifester surtout pour les cultures d'exportation. Les producteurs de coton et d'arachides ont reçu des augmentations de prix relativement réduites durant les quinze dernières années, si l'on en juge d'après les prix aux producteurs officiels. Comme on le voit d'après le Tableau 1 de l'Appendice I, le prix des arachides a augmenté de façon très modeste après 1958, et a en fait diminué vers la fin des années soixante. Vers le milieu de des années soixante-dix, ces prix ne dépassaient que de deux-tiers les prix du début des années soixante. Le prix du coton a stagné ou a diminué pendant une quinzaine d'années, de 1959 à 1973, et ne fut alors augmenté que de 20%.

5. Une Comparaison aux Prix des Pays Voisins

On peut se servir d'un autre critère pour juger de la justesse des niveaux des prix en les comparant avec ceux des pays voisins. La Figure 4 présente le graphique de ces différences. Les prix officiels en Haute Volta ont été plus soutenus que ceux du Mali

Figure 4

Comparaison des Prix au Producteur du Mil et du Sorgho entre Haute Volta
et autres Pays, sous forme de Rapport

Inter-country Ratios of the Producer Price of Millet and
Sorghum in Upper Volta and other Countries

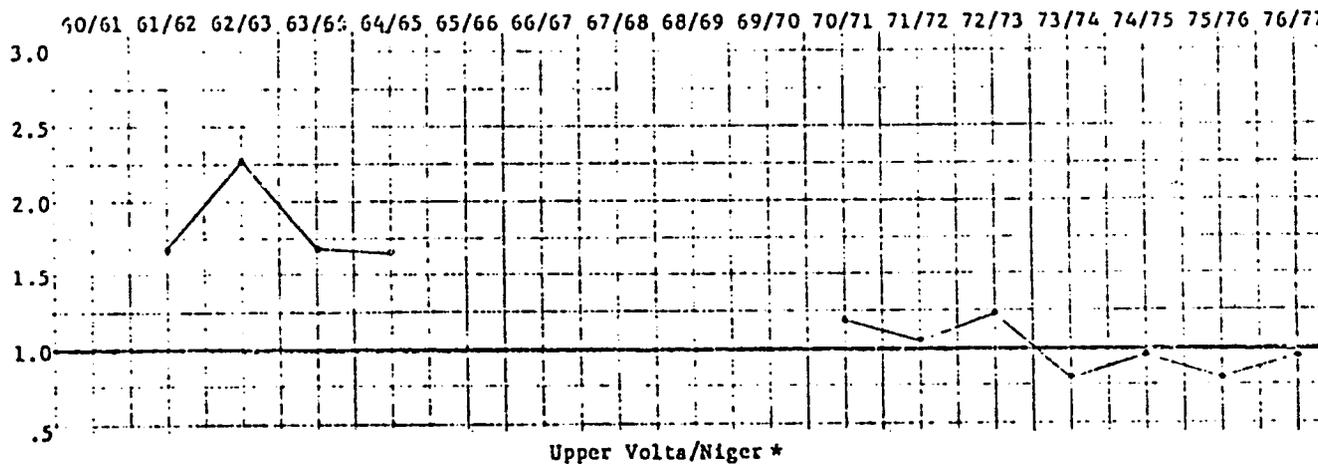
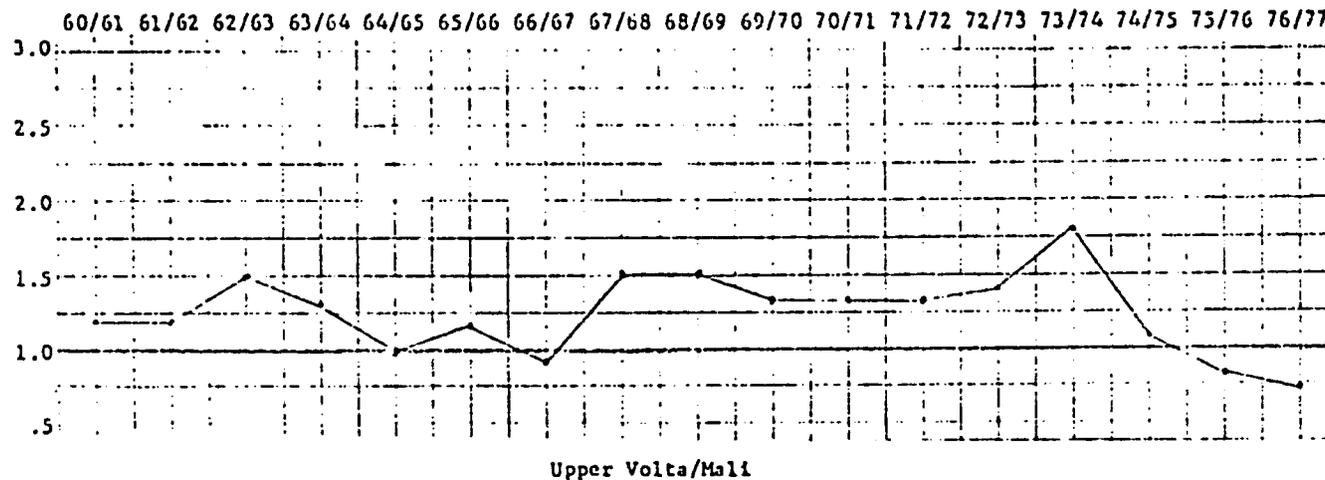
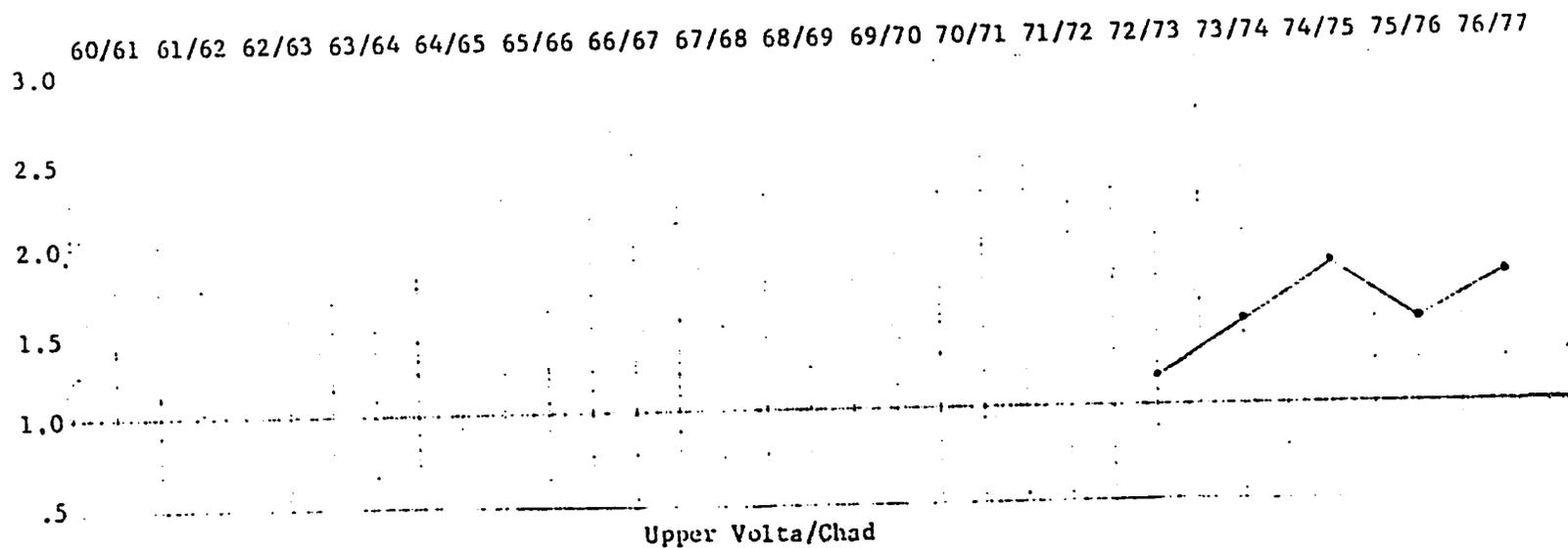
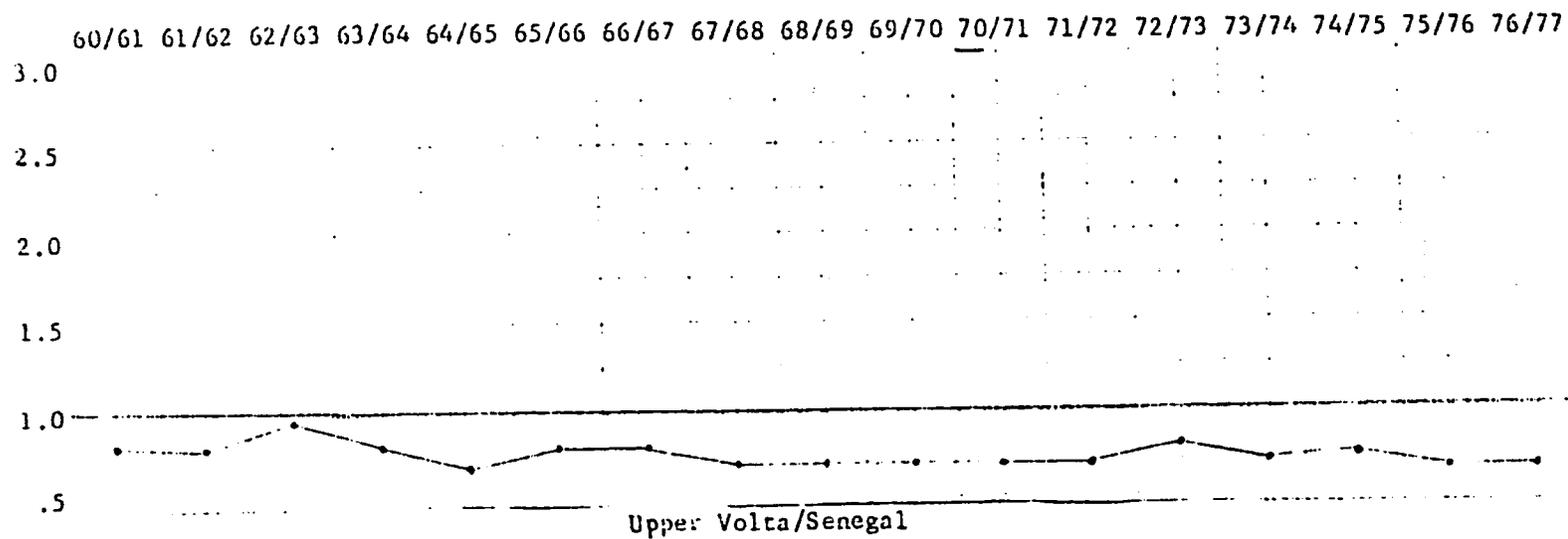


Figure 4 (continued)



* In Niger the average of millet and sorghum prices.
Au Niger prix moyen du mil et du sorgho.

pendant presque toute la période 1960-74. Après 1974, les prix voltaïques tombèrent par rapport aux prix Maliens; de 1975 à 1977, les prix officiels ont été substantiellement plus bas en Haute Volta qu'au Mali, pour la première fois depuis une vingtaine d'années.

Il semble qu'une tendance similaire existe en ce qui concerne les prix du mil Nigériens. Au début des années soixante, les prix officiels voltaïques étaient environ deux fois plus élevés que ceux du Niger. Après 1970 les prix des deux pays eurent un comportement comparable, mais après 1973 les prix Nigériens du mil dépassèrent ceux de la Haute Volta.

Puisque nous avons par ailleurs établi que les prix réellement réalisés par les vendeurs de mil depuis 1970 ont généralement été plus élevés que les prix officiels, ces comparaisons entre prix officiels n'ont qu'une pertinence relative, mais elles donnent tout de même une idée générale des faits. Pour autant que l'on puisse considérer les prix aux producteurs officiels comme indiquant les intentions du gouvernement, on peut conclure que les autorités voltaïques ont montré une plus grande hésitation à augmenter les prix aux producteurs que ne l'ont montrée celles des pays voisins. Une comparaison entre les prix officiels du mil en Haute Volta et au Sénégal, où ceux-ci sont à présent, - comme ils l'ont toujours été - nettement plus élevés, renforce cette conclusion. Une comparaison avec le Tchad, cependant, mène à des conclusions opposées.

D. La Fluctuation des Prix

Beaucoup de personnes partagent en Haute Volta l'avis que la fluctuation des prix, inter-annuelle (d'une année à l'autre) et intra-annuelle (saisonnrière), est substantielle et constitue l'un des facteurs majeurs décourageant un accroissement de la production par les cultivateurs.

Il n'est pas surprenant que dans les circonstances voltaïques, les prix escillent d'une année à l'autre. La pluviométrie est irrégulière, et celle-ci se trouve être le déterminant principal de la taille de la récolte. La production commercialisée aura des variations probablement encore plus contrastées que la production elle-même, et puisque la demande est relativement inélastique, ces fluctuations de l'offre entraînent d'importantes oscillations des prix des céréales.

Les variations de prix saisonnières dans un pays comme la Haute Volta devraient aussi être assez prononcées, pour les raisons suivantes : mauvaise intégration du marché, peu de capacité de stockage en-dehors de la ferme, et le fait que le capital est très coûteux.

En raison du manque de données sur les prix réellement réalisés par les producteurs, il est difficile de confirmer l'hypothèse que les fluctuations inter-annuelles et intra-annuelles ont une grande amplitude. En fait, on ne sait pas exactement quelle unité de mesure utiliser. Le Tableau 3 de l'Annexe I décrit le comportement

des prix relevés pour le mil à Ouagadougou et à plusieurs marchés ruraux pour plusieurs années. On remarque une tendance marquée à la hausse pour les prix du mil à Ouagadougou, au moins jusqu'en 1974, ce qui peut refléter les effets d'une décade de pluviométrie faible et, en 1973 et 1974, d'une sécheresse sévère. La différence de prix la plus prononcée entre les hauts-points de deux années consécutives est observée pour 1973, lorsque le niveau maximum des prix représentait une augmentation de 27% du maximum de 1972. Dans le reste des cas les fluctuations de prix inter-annuelles ne semblent pas particulièrement prononcées.¹

Quoi qu'il en soit, dans les débats sur la commercialisation et la politique des prix, l'attention s'est portée sur les fluctuations saisonnères plutôt que sur les oscillations inter-annuelles.

L'analyse suivante, extraite d'un rapport de l'U.S.-A.I.D., est typique :

"La cause première du problème (déficits alimentaire) réside dans les politiques du gouvernement datant de la période coloniale et poursuivies par la suite. En ce qui concerne le coton et les arachides, des marchés solides furent mis en place et des prix attrayants établis. Ces cultures particulières recevaient le bénéfice de la recherche, des services d'encadrement, du crédit, des intrants de production et de l'assistance financière française. Aucun effort comparable n'était dirigé vers les cultures vivrières, apparemment par suite de la supposition que les cultivateurs n'avaient pas besoin d'encouragements pour produire suffisamment de

¹Les données de prix pour le riz, qui ne sont pas reproduites ici, montrent également une nette tendance à la hausse durant la décennie 1967-1976, avec des augmentations encore plus notoires en 1975 et 1976. Les mouvements d'un maximum à l'autre ou d'un minimum au prochain oscillent apparemment à l'intérieur d'une bande assez étroite

denrées. L'expérience récente a cependant montré que ceci n'a pas toujours été le cas. La commercialisation des cultures de subsistance appartenait à de petits commerçants qui tiraient parti des fluctuations saisonnières extrêmes des prix. Chaque année, pendant les quelques mois précédant l'unique récolte annuelle, période qu'on appelle la "soudure", les denrées sont rares ou entièrement épuisées. Les prix des céréales sur les marchés locaux, s'il y en a à vendre à cette époque, sont extrêmement élevés. Il n'est pas rare de voir les prix des céréales aller de 8 CFA/Kg à la récolte à 40 CFA/Kg ou plus pendant la soudure."¹

On voit donc sans grande surprise que, quand l'OFNACER fut établi en 1971, l'aplanissement des fluctuations saisonnières de prix ait été sa mission principale. Les fonctions de cette agence céréalière étaient : la suppression des déficits céréaliers régionaux; l'amélioration de la situation en période de soudure entre les récoltes; la stabilisation des prix pendant l'année; et la constitution d'un stock national de céréales.

Cette observation que les prix oscillent de façon saisonnière par plus de 400% est souvent répétée dans les publications publiques et privées sur les problèmes volatiles de prix et de commercialisation. Il se peut que des fluctuations aussi amples se produisent à l'occasion, mais il est peu probable, si l'on en croit les données dont nous disposons, que ces fluctuations soient habituelles. Le Tableau IX indique les prix minimum et maximum

¹Frank Ellis, "Report on the West Africa Grain Stabilisation Project," (AID), mai 1972, roneo.

(exprimés pour des quantités équivalentes à 100 kg) pour tous les marchés et toutes les années pour lesquelles notre groupe ait pu obtenir des données. Le tableau indique également la volatilité saisonnière des prix mesurée au moyen de deux statistiques conventionnelles : le coefficient de variation et le rapport du prix maximum au prix minimum pour toute l'année.¹ Le Tableau X présente une répartition de fréquence des rapports prix maximum/prix minimum. La Figure 5 montre les variations saisonnières des prix du mil à Ouagadougou, la plus longue série de prix du mil dont nous disposions actuellement.

Les résultats suivants se dégagent de ces données :

1. Les prix atteignent généralement leur apogée en juillet, au plus fort de la saison des pluies, au milieu de la période de soudure. Le mois où les prix sont au minimum varie considérablement; comme on pourrait s'y attendre, c'est généralement le point culminant de la période des récoltes - décembre ou janvier.

2. Comme le Tableau IX l'indique, l'amplitude du mouvement des prix n'est pas aussi grande que l'opinion commune le suggère. Sur plus de la moitié des marchés, la hausse des prix était de moins de 80%. Sur 6% des marchés seulement cette hausse a dépassé 130%. A Ouagadougou pendant cette période de 15 ans, aucune hausse de prix intra-annuelle n'a dépassé 130%.

¹On obtient le coefficient de variation en divisant la déviation standard par la moyenne arithmétique de la série annuelle de prix.

Table IX

Variations in Millet Prices on the Same Market Within One Year (CFA/100 kg)
 Variations annuelles des Prix du Mil sur une M^{ême} Marché (CFA/100 kg)

MARKET MARCHÉ	YEAR ANNÉE	MINIMUM	MAXIMUM	MEAN MOYENNE	STD. DEV. ECART TYPE	STD. DEV. MEAN ECART TYPE MOYENNE	MAXIMUM MINIMUM	% INCREASE % HAUSSE
OUAGADOUGOU	62	1800	3300	2675.0	359.61	.1344	1.833	83.3
	63	2000	3400	2550.0	405.64	.1591	1.700	70
	64	1900	3000	2475.0	304.14	.1229	1.579	57.9
	65	1900	2900	2291.7	328.79	.1435	1.526	52.6
	66	1900	3100	2608.3	350.22	.1343	1.632	63.1
	67	2200	3200	2713.3	321.85	.1186	1.455	45.5
	68	1600	2800	2033.3	398.48	.1960	1.750	75
	69	1867	3650	2812.5	527.95	.1875	1.955	95.5
	70	2600	3900	3200.0	351.62	.1099	1.500	50
	71	3000	4900	3991.7	651.51	.1632	1.633	63.3
	72	2700	5800	4075.0	802.41	.1969	2.148	114.8
	73	3400	7600	5991.7	1295.80	.2163	2.235	123.5
	74	3600	7900	5775.0	1263.60	.2188	2.194	119.4
	75	2500	5700	4441.7	1187.40	.2673	2.280	128
76	3600	7000	5100.0	1029.60	.2019	1.944	94.4	
MANGA	62	1900	2500	2100	244.95	.1166	1,316	31,6
	63	2200	4000	2883.3	578.14	.2005	1,818	81,8
YAKO	62	1500	2300	1848.6	262.07	.1418	1,533	53,3
	63	1566	2500	2034.7	308.43	.1516	1,596	59,6
TOUGAN DÉDOUGOU	62	1000	1600	1325.0	191.29	.1444	1,600	60
	62	1000	1500	1233.3	178.11	.1444	1,500	50
KAYA	62	1400	1600	1475.0	86.60	.0583	1.143	14.3
	63	1500	3200	2237.5	464.72	.2077	2.133	113.3
DORI	62	700	1500	1058.3	277.84	.2625	2.143	114.3
	63	1250	2000	1537.5	294.75	.1917	1.600	60
FADA N'GOURMA	62	1400	2200	1800.0	381.39	.2119	1.571	57.1
OUAHIGOUYA	62	1500	2800	2187.5	423.26	.1935	1.866	86.6
BOBO	62	1200	2000	1808.3	235.33	.1301	1.666	66.6
KOUDOU'GOU	62	2000	3200	2425.0	546.27	.2253	1.600	60
KOUPÉLA	68	1100	1500	1266.7	130.27	.1028	1.250	25
TENKODOGO	69	1800	3000	2333.3	398.48	.1708	1.667	66.7
	73*	2600	3700	3085.7	367.10	.1190	1.423	42.3
	76	2060	5150	3723.9	1190.40	.3197	2.500	150
POUYTENGA	76	1440	6180	3510.0	1644.40	.4685	4.292	329.2
GARANGO	76	2680	5150	3488.3	939.64	.2694	1.922	192.2
PŪ	76	2550	4700	4064.4	759.06	.1868	1.843	84.3
KAMPALA	76	2550	5830	4233.9	1067.70	.2522	2.286	128.6
PAUNKUYAN	76	2550	5640	4232.2	1061.30	.2508	2.212	121.2

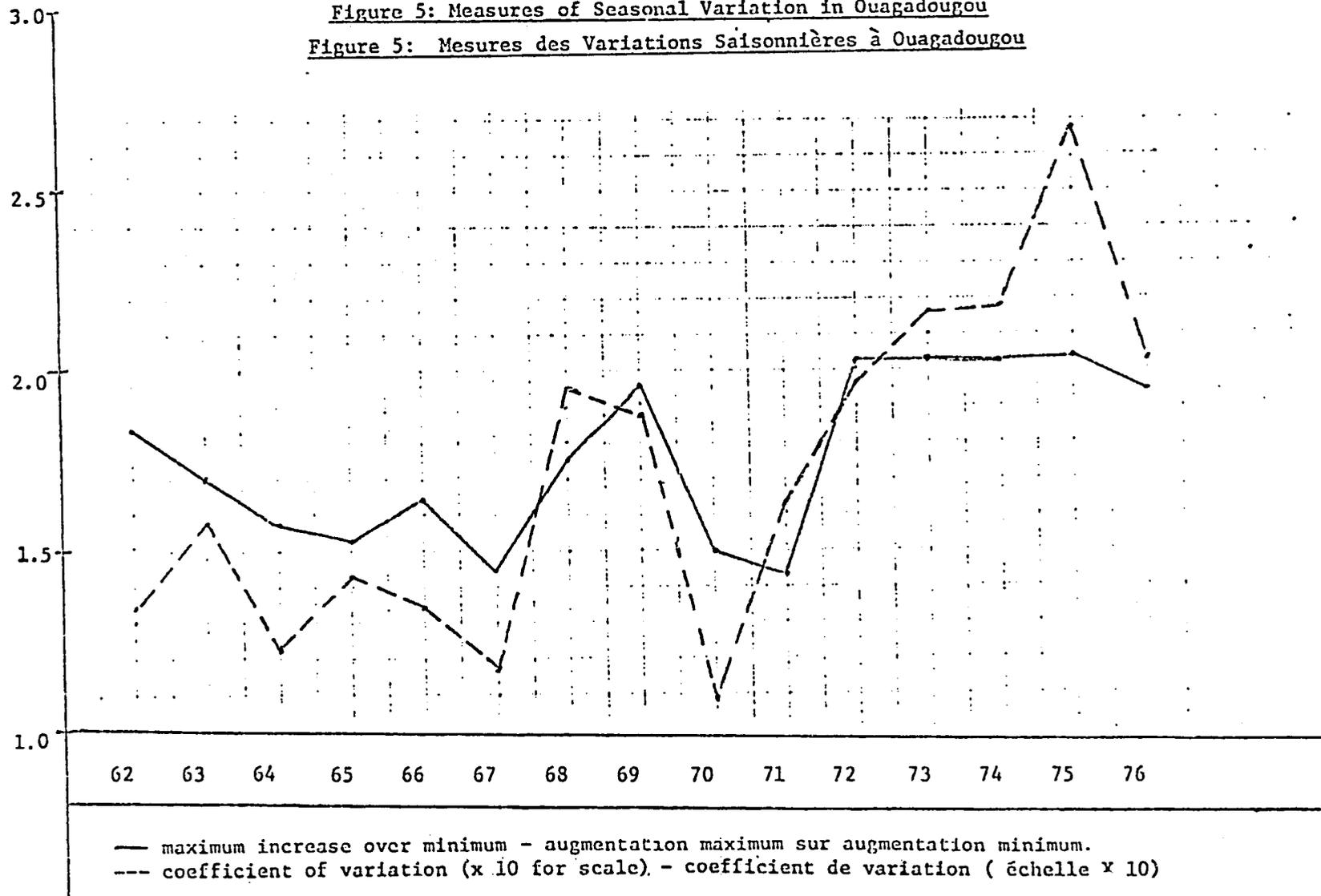
* Seven months: June - December
 Sept mois: juin - décembre

Table X

Increase of Maximum Price Over Minimum Price
Augmentation du Prix Maximum par Rapport au Prix Minimum

Increase Augmentation	Number of Instances Nombres de Cas		% Total		% Cumulative % Cumulatif	
	All Markets		All Markets		All Markets	
	<u>Tous les Marchés</u>	<u>Ouagadougou</u>	<u>Tous les Marchés</u>	<u>Ouagadougou</u>	<u>Tous les Marchés</u>	<u>Ouagadougou</u>
less than moins de 10%	0	0	0	0	0	0
10.1 - 20%	1	0	2.8	0	2.8	0
20.1 - 30%	0	0	0	0	2.8	0
30.1 - 40%	1	0	2.8	0	5.6	0
40.1 - 50%	3	2	8.6	13.3	14.2	13.3
50.1 - 60%	8	2	22.8	13.3	37.0	26.6
60.1 - 70%	4	3	11.5	20.1	48.5	46.7
70.1 - 80%	1	1	2.8	6.7	51.3	53.4
80.1 - 90%	4	1	11.5	6.7	62.8	60.1
90.1 - 100%	3	2	8.6	13.3	71.4	73.4
100.1 - 110%	0	0	0	0	71.4	73.4
110.1 - 120%	4	2	11.5	13.3	82.9	86.7
120.1 - 130%	4	2	11.5	13.3	94.4	100.0
130.1 - 140%	0	0	0	0	94.4	100.0
140.1 - 150%	1	0	2.8	0	97.2	100.0
over plus de 150%	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>2.8</u>	<u>0</u>	100.0	100.0
	35	15	100.0	100.0		

Figure 5: Measures of Seasonal Variation in Ouagadougou
Figure 5: Mesures des Variations Saisonnières à Ouagadougou



3. Le degré de volatilité semble avoir été plus haut pour les marchés ruraux que pour Ouagadougou. Nous suspectons que cela est dû davantage à des méthodes de recueillement des données qu'à des différences structurales véritables. Les données de prix à Ouagadougou sont relevées par des agents mieux formés et plus expérimentés, avec des contrôles plus stricts, que les données des marchés ruraux.

4. Il semble que les prix soient devenus plus volatiles depuis 1972, bien que cette tendance ne soit pas très prononcée, voir Figure Figure 5).

E. Les Problèmes de Politiques des Prix

Toute politique des prix céréaliers crée certains problèmes pratiques : prévoir le calendrier de l'annonce des changements de prix, le traitement des différences régionales entre les coûts de collecte du grain; les procédures et règles de base pour les prises de décisions concernant les échanges de prix, la différenciation des prix entre différentes céréales, et l'administration des prix des importations d'aide alimentaire. Ces questions sont relativement mineures, subordonnées qu'elles sont aux deux questions de base de la stabilisation des prix céréaliers et du niveau général de ces prix. Elles ont néanmoins une certaine importance et sont abordées une à une ci-dessous.

a. Le Choix du Moment. Le gouvernement annonce généralement les changements de prix en novembre ou en décembre, au

début de la nouvelle récolte, (voir Appendice IV, pour les dates d'annonces pendant les dernières années). Cette pratique est souvent critiquée sous le prétexte qu'elle est trop tardive pour agir sur les décisions de production. Etant donné le peu d'effet que ces prix ont eu sur les producteurs jusqu'à présent, cette critique est de caractère plutôt académique. Le principe, cependant, est douteux. Le but de la politique des prix devrait déterminer le moment où les prix sont annoncés. Si ce but est de soutenir le prix au producteur au-dessus du prix au marché parallèle de façon à encourager la production, l'annonce devrait en effet avoir lieu avant les semis, au printemps, (dans ce cas, bien entendu, l'agence de soutien des prix doit disposer des ressources et de la capacité de stockage nécessaire pour acquérir la totalité du grain offert à ce prix). Si, d'un autre côté, l'objectif est la stabilisation saisonnière des prix, il devient alors approprié d'annoncer le prix après que l'on connaît le volume de la récolte - c'est à dire, en automne. Dans ce cas, le prix peut être établi à un niveau pouvant être soutenu, en pleine connaissance du volume de la récolte et des ressources disponibles pour cette politique de soutien.

b. Les Différences Régionales de Frais. Les coûts de production du grain varient d'une région à l'autre, les distances jusqu'aux marchés varient également ainsi que la facilité du transport. La politique du gouvernement voltaïque a consisté à subventionner les producteurs à coûts plus élevés en demandant

aux acheteurs officiels d'offrir un prix officiel unique sur l'ensemble du pays. Les subventions des frais de transport accordées aux régions les plus lointaines n'éliminent pas les différences entre les frais de manutention; les autres frais (sacs, insecticides, etc.) sont aussi plus élevés, et les subventions de frais de transport peuvent donc ne pas suffire à couvrir les véritables différences de coût.

Une subvention de ce genre soulève des questions de coûts économiques (en pénalisant les producteurs des régions les plus productives et les mieux situées), et d'avantages sociaux possibles (en favorisant les producteurs des régions nécessiteuses). On n'a actuellement pas assez de connaissances sur l'ordre de grandeur de ces subventions et frais, ni sur de qui est avantagé, pour pouvoir procéder à une analyse sérieuse de ce problème. Il est clair cependant que cette question de subvention crée des problèmes pour les agences officielles s'occupant de commercialisation, en particulier l'OFNACER. C'est l'un des facteurs qui provoquent les énormes déficits de l'OFNACER. En effet, puisque celui-ci doit offrir le prix aux producteurs officiel et revendre ce même grain au prix aux consommateurs, il doit absorber les pertes encourues par l'achat de grain provenant de zones lointaines et insuffisamment couvert par les subventions coût du transport.

c. La Différenciation des Prix. La fixation officielle des prix ne tient pas compte des différences de qualité. En fait, en Haute Volta, le même prix s'applique aux trois céréales

principales (le mil, le sorgho et le maïs). Les prix au marché parallèle varient, cependant, quelquefois de manière appréciable. De plus, les prix sur le marché varient largement d'après les différences de qualité de chacune de ces céréales. L'établissement de prix très simples et généraux, face à une structure de prix de marchés extrêmement complexe, ne manque pas de créer des difficultés sérieuses pour l'exécution de toute politique des prix.

d. Les Prix d'Importation.

Au cours des dernières années, un total de 60.000 tonnes d'aide alimentaire ont pénétré en Haute Volta. Ces quantités sont appréciables par rapport au volume total commercialisé. Certains donateurs préféreraient que ces denrées soient distribuées gratuitement aux populations frappées par la sécheresse, ou qu'elles soient vendues au prix du marchés parallèle de façon à ne pas trop abaisser le prix aux producteurs. Ce n'est pas ce qui s'est réellement passé, et les céréales importées furent vendues à un prix bien en-dessous de leur coût et du prix des céréales voltaïques semblables. Les estimations pour 1972 sont présentées dans le Tableau XI. Pendant cette période le sorgho local se vendait à environ 25 CFA/Kg. Le résultat de ce dispositif de prix fut donc de procéder à une subvention substantielle des consommateurs de céréales.¹

¹ Les autorités voltaïques (et nigériennes où le même problème eut lieu), prétendirent que le sorgho américain était moins demandé sur les marchés locaux, ce qui justifie le plus bas prix auquel il était vendu.

Table XI. Price of U.S. Sorghum in Upper Volta, 1972.
Prix de Revient de Sorgho Américain en Haute Volta, 1972.

1. Price per ton, sacked, U.S. port (\$19) Prix par tonne en sac f.o.b. départ Etats-Unis (\$49)	12,250 CFA
2. Ocean Freight, c.i.f., per ton Abidjan (\$40) Transport Maritime, c.i.f., (\$40) par tonne Abidjan	10,000
3. Transport Cost, Abidjan - Ouagadougou Transport Abidjan - Ouagadougou	10,050
4. Miscellaneous cost (port charges, loading, losses) Frais divers (frais portuaires, chargement, dé- chargement, pertes et déchets)	2,700
Cost, delivered OFNACER Rendu Magasin OFNACER	
Selling price Prix à la vente	

SOURCE : I. Pattison, Conseiller à l'Etude de l'Entente sur les Céréales).
Une Brève Analyse des Quelques Problèmes Relatifs aux Programmes
de Stabilisation des Céréales du Haute Volta et au Niger, (Mimeo,
 1975, p. 24.

e. La Structure des Prix. Le contrôle officiel des prix requiert la possession d'estimation détaillées du coût d'acheminement du grain du producteur au consommateur. C'est sur la base de ces estimations que les structures de prix (barèmes) sont établis. Dans le cas voltaïque, cependant, comme c'est généralement le cas dans cette région, il y a peu d'études de base des coûts; celles qui sont faites deviennent rapidement démodées, et l'établissement de certains autres prix du barème est souvent plutôt une question de négociation que d'estimation des coûts réels.

Le barème actuel est présenté en Appendice IV. Théoriquement le prix au consommateur est obtenu en ajoutant ces coûts au prix officiel au producteur. En réalité il semble que le prix aux consommateurs sont établi presque invariablement sans aucun égard pour le coût et l'agence de commercialisation absorbe les frais, c'est à dire, encourt des déficits.¹

L'expérience de 1974-75 donne un excellent exemple. L'OFNACER recommanda un prix aux consommateurs de 37 CFA/Kg pour couvrir ces frais, ce qui fut mis en pratique. Le gouvernement, cependant, inquiet de l'effet de ce prix sur les consommateurs, le réduisit quelques mois plus tard à 32 CFA/Kg - un niveau insuffisant pour couvrir les frais de l'OFNACER. Les barèmes sont en général rigides et ne couvrent pas les frais d'un ou plusieurs agents de commercialisation. Lorsque les O.R.D. s'occupaient de la commercialisation des céréales de façon intensive, (1974-75), un bon nombre d'entre eux découvrirent qu'ils opéraient à perte, même quand ils ne tenaient compte que des coûts variables. Les coûts directs de certains intrants (par exemple, les sacs) étaient fixés trop bas dans le barème.² La marge entre le prix d'achat officiel

¹L'OFNACER a eu en 1973, par exemple, un déficit de 128 millions CFA, dû surtout, il semble, à la vente à perte de céréales importées de France et du Ghana. En 1974, ce déficit atteignit 216 millions CFA à la suite de la commercialisation de grain local. En 1975 le déficit s'élevait à 381 millions, causé par la vente de 18.000 tonnes de céréales locales.

²Par exemple, un sac qui coûtait 19 CFA à Ouagadougou en 1974, coûtait 200 CFA livré à Karn. Le barème étroit pourtant basé sur le prix du sac à Ouagadougou.

et le prix de vente était certainement insuffisante pour couvrir les frais des O.R.D., qui étaient substantiels.

f. Les Procédures de Prise de Décision
et les Règles de Base.

Les décisions de prix sont normalement prises par des conseils interministériels, à la recommandation de l'OFNACER. Il existe, de surcroît, un certain nombre de commissions sur les céréales et sur les prix qui se réunissent de façon irrégulière. Le gouvernement a créé plusieurs groupes d'étude qui doivent formuler des recommandations pour une politique générale de commercialisation.

Il existe plusieurs problèmes en ce qui concerne les procédures de prise de décision. Il n'y a que peu d'études de base et donc peu de données solides sur lesquelles on puisse fonder des décisions. La dernière étude qui estimait les coûts de production dans des régions différentes et de la gestion des ventes eut lieu en 1972, (le Rapport Storm). Il n'existe aucune étude détaillée des besoins en intrants et des coûts pour une culture par rapport aux autres. Il n'y a pas non plus d'études sérieuses de la structure des marchés céréaliers et de leur fonctionnement, des marges de commercialisation, etc. Les décisions de base doivent donc être prises avec peu d'informations solides.

Deuxièmement, il y a une pénurie générale de main-d'oeuvre formée, et des pénuries très sévères de personnel disponible pour la production des intrants - notes, mémorandums, analyses spéciales de politique, etc. - qui sont essentiels à la formulation de

politiques raisonnées. Le peu de renseignements qui existent ne sont donc pas toujours signalés à l'attention des responsables de la politique. Il y a également peu d'analyse économique consacrée aux contre propositions possibles. L'OFNACER, par exemple, n'a pas toujours été en mesure de produire un soutien analytique de ses recommandations de politique. Des règles de base explicites pour les changements de prix n'ont pas reçu beaucoup d'attention.

g. La Stabilisation des Prix. Au cours des discussions de politique économique, on fait référence à une stabilisation intra-annuelle (saisonnière) des prix céréaliers, et à une stabilisation inter-annuelle (d'une année à l'autre) de ces prix. L'OFNACER, cependant, n'a apparemment aucun mandat en ce qui concerne la stabilisation inter-annuelles; le décret d'après lequel l'office fut créé ne mentionne que la stabilisation intra-annuelle. De toutes façons, vu sa présence limitée dans le marché, l'OFNACER n'est pas encore parvenu à entreprendre un effort de stabilisation sérieux. Nous considérerons plus loin certains problèmes qui relèvent de la stabilisation des prix.

h. Le Niveau des Prix. Comme nous venons de l'indiquer, l'élément de base de la politique gouvernementale des prix a consisté en la protection des intérêts des consommateurs. C'est l'influence qui s'est fait le plus fortement ressentir sur le niveau des prix des céréales. Si l'on en juge d'après le passé, l'établissement d'un bas niveau de prix des céréales pour les

consommateurs a reçu la plus grande priorité. La vente d'aliments importés à un bas prix et la réduction du prix officiel aux consommateurs de 37 à 32 CFA/Kg en 1975 constituent d'excellents exemples.

Le gouvernement est parvenu à offrir de meilleurs prix aux producteurs officiels pour certaines cultures pendant les dernières années en permettant à l'OFNACER d'accumuler de gros déficits opérationnels. Etant donné que l'OFNACER n'absorbe qu'un petit volume d'achats locaux, les seuls qui aient bénéficié des déficits de l'OFNACER ont été les consommateurs du grain commercialisé à perte par cette agence.

IV. LA POLITIQUE GOUVERNEMENTALE DE COMMERCIALISATION ET DES PRIX:
CHOIX ET CONTRAINTES

A. La Politique de Commercialisation

Dans le domaine de l'organisation de la commercialisation, le gouvernement de la Haute-Volta a le choix entre trois orientations générales.

1. Il peut conserver l'organisation de commercialisation céréalière actuelle en y apportant quelques changements mineurs, c'est-à-dire: un gouvernement ayant le monopole légal de l'achat et de la vente par l'intermédiaire de marchands privés agissant en tant qu'acheteurs agréés, la majeure partie des transactions ayant lieu dans le secteur non officiel ou "traditionnel".

Les inconvénients de ces arrangements ont été décrits auparavant:

a. Du point de vue de l'organisation ou de la politique même, ce système n'est ni chair ni poisson. C'est un croisement de systèmes publics et privés de commercialisation avec certaines des caractéristiques indésirables de chaque élément. Il ne fonctionne qu'en permettant aux marchands privés ou "traditionnels" de commercialiser des céréales en marge de la loi.

b. Il manque de protéger le cultivateur efficacement puisqu'il décourage l'entrée libre dans le négoce. La concurrence entre acheteurs, qui est l'un des moyens de protéger les cultivateurs de l'exploitation, est découragée mais aucune alternative n'existe. L'une des justifications principales de l'intervention de l'état dans la commercialisation est l'inégalité présumée du pouvoir de négociations entre les cultivateurs et les marchands privés. En fait, très

peu d'action positive est prise pour remédier à ceci dans le cadre des dispositions présentes. Une petite portion seulement de la production locale est achetée au prix officiel par les agences d'état. Les achats sont en grande partie toujours faites par les commerçants privés. En fait, le résultat des politiques actuelles est probablement davantage un affaiblissement de la position des paysans que son renforcement. Etant donnés les risques et incertitudes de l'ambiance officielle, le prix que le commerçant demande pour ses services est probablement plus élevé qu'il ne le serait autrement, et la pratique d'accorder des licences à certains acheteurs crée des monopoles artificiels (ou plus exactement monopsones).

c. D'une perspective à plus long terme, les dispositifs actuels de commercialisation n'encouragent pas, peut-être même ne permettent pas, une amélioration de la qualité du commerce privé, qui pourrait évoluer sur des voies économiques et techniques plus complexes et plus modernes si les commerçants et le commerce privé se trouvaient dans une position moins ambiguë.

d. Il existe à présent une division ambiguë des responsabilités administratives, la responsabilité de la commercialisation étant revendiquée à la fois par l'O.F.N.A.C.E.R., la C.S.P.P., les O.R.D., la S.O.V.O.L.C.O.M., etc... chacun étant lui ou elle-même l'instrument de commercialisation d'un ministère différent - Commerce, Finances, Développement Rural. Cette définition nébuleuse des responsabilités provoque une division considérable d'énergie bureaucratique, trouble l'esprit des paysans et rend l'exécution de la politique de commercialisation généralement plus difficile.

2. La deuxième alternative est le mouvement en direction d'un plus grand contrôle étatique. La plupart des recommandations actuellement débattues en Haute-Volta conseillent cette politique. Les directives gouvernementales pour le Plan de Développement de 1977-1981, par exemple, affirment que:

" Les O.R.D. continueront à avoir le monopole des achats primaires des cultures vivrières, et ce monopole sera progressivement étendu aux cultures de rente. La commercialisation et l'exportation de ces produits seront progressivement confiées aux organisations de l'Etat."¹

a. Pareillement, la Sous-Commission à la production agricole déclare que:

De façon à garantir un prix acceptable pour les productions rurales (de céréales) une politique de monopole est nécessaire. Ce monopole peut être établi à n'importe quel niveau. La mise en place d'un monopole d'achat qui offrirait un prix officiel minimum aux producteurs au niveau de la collecte primaire est trop difficile en pratique, en raison de la dispersion des cultivateurs, des longues distances, du manque de routes, etc... ce qui place chaque paysan dans un marché différent. Le monopole, cependant, pourrait être confié à une agence nationale de commercialisation céréalière qui serait alors le seul organisme autorisé à acheter auprès des O.R.D., ou des coopératives (Union des Groupements Villageois), à un prix minimum national.² Ce genre de monopole est plus facile à mettre en vigueur.

Le groupe de planification recommande que les coopératives (groupements villageois) s'occupent des achats primaires, acheminent le grain vers les chefs-lieux où il sera stocké par des encadreurs.

¹ Présidence de la République, Circulaire No. 75/017/PRES/PL/DR/ET/portant directives gouvernementales pour la préparation du prochain plan quinquennal 1977-1981 à tous ministres et services (Dec. 1975), P. 5.

² Sous-Commission à la Production Végétale, "Définition d'une Politique Céréalière" miméo, 1976, page 6.

Les O.R.D. n'auraient qu'un rôle de coordination, l'agence nationale de commercialisation devrait théoriquement prendre soin du grain en créant une capacité régionale d'achat et de stockage.¹

Les inconvénients de cette option ont été soulignés auparavant:

i. Celle-ci mettrait les coopératives (qui ne sont d'ailleurs pas encore nombreuses) et les agences gouvernementales (qui manquent de personnel et n'ont pas été très efficaces dans le commerce de grain dans le passé)² à la place des commerçants privés ou "traditionnels", qui s'occupent actuellement de 80% des céréales commercialisées.

ii. De façon à fonctionner correctement, cette élimination du commerce privé plongerait l'état et ses agents dans un système de commercialisation extrêmement complexe et difficile, dont on ne sait à présent presque rien. Ceci pourrait obliger l'état à contrôler les transactions traditionnelles (entre villageois par exemple), et peut être aussi à contrôler les transactions aux marchés ruraux périodiques.

¹ En plus de cette recommandation, il existe un projet pour la création de 100 magasins pilotes ruraux pour la vente au détail. Ces magasins seraient administrés par la S.O.V.O.L.C.O.M.

² Le compte-rendu de la façon dont l'O.F.N.A.C.E.R. s'est acquitté de sa tâche en 1974 par une "Mission Diagnostique" fut très sévère. La mission établit que "l'opération de l'Office laisse beaucoup à désirer...". Le bureau des ventes est incapable de fournir des statistiques sur les marchandises entrant ou sortant; aucune inventaire n'a jamais été fait; le manque d'entrepôts a conduit au stockage en plein air, et à des pertes considérables. Un seul rapport financier a été préparé en presque quatre ans, et il est entaché d'erreurs; la gérance des magasins de détail a été insuffisante; des cinq magasins visités, un seul avait un gérant présent. (République de Haute-Volta, Mission Diagnostique de l'Office National des Céréales, 1974, ronéo, p. 4).

iii. Puisque la recommandation d'une monopolisation et "coopérativisation" du commerce céréalier va de pair avec la politique des prix, il s'en suit certaines complications. Si les coopératives et l'agence de commercialisation céréalière placent leur prix au dessous du prix déterminé par l'offre et la demande, les vendeurs préféreront écouler leur grain sur les marchés traditionnels. Si par contre l'agence de commercialisation vend le grain aux consommateurs au-dessous du prix au marché parallèle, ceux-ci achèteront le grain pour le revendre puisqu'ils pourront ainsi faire un bénéfice, à moins que l'agence ait un stock de grain suffisant pour satisfaire toute la quantité demandée à ce prix. La conclusion est que dans chaque cas, à l'achat et à la vente, des problèmes difficiles de contrôle du commerce traditionnel sont créés. Il faut se rendre compte que, chaque jour, des milliers de transactions ont lieu dans des centaines, voire des milliers de marchés. Sur les marchés ruraux la différence entre producteur et commerçant est quelquefois floue. C'est, en fait, cette intangibilité, ce caractère incontrôlable du commerce du grain qui a conduit à la situation actuelle où le monopole légal d'état permet encore au circuit "traditionnel" d'avoir la responsabilité de 80% des ventes de grain.

iv. Le mouvement du grain des régions productrices aux régions consommatrices et de son stockage soulève de sérieuses questions de coût et de gestion. Le problème du stockage est particulièrement grave. Les risques de pertes attribuées aux rongeurs et à l'humidité sont élevés, surtout dans les zones humides qui produisent la majeure partie du grain.

v. L'offre de céréales à fins de commercialisation est

probablement plus volatile que celle de l'offre des cultures de rente. Contrairement au coton, mais comme les arachides, les céréales peuvent être consommées (mangées ou bues) si les prix viennent à s'effondrer ou si les règles de commercialisation paraissent inacceptables aux producteurs ruraux. Ces producteurs mécontents peuvent se réorienter vers les cultures d'exportation, comme cela semble avoir été le cas après l'épisode des O.R.D. en 1974-75. Un autre choix ouvert aux cultivateurs est l'élargissement du flux des céréales exportées clandestinement vers les pays voisins.

3. La dernière orientation générale consiste à utiliser les commerçants privés de manière plus extensive, de se concentrer sur l'amélioration du fonctionnement du marché et de faire intervenir l'état de façon légère et indirecte. Ceci nécessiterait des changements tels que la légalisation du commerce privé, la réduction ou l'élimination des obstacles à l'accès au commerce céréalier et aux exportations de céréales. L'intervention sur les prix, quand jugée nécessaire, devrait être sous forme d'achats et de ventes à partir du stock d'amortissement de l'état. De meilleures routes, surtout les routes rurales, un meilleur entretien de ces routes, une meilleure dissémination d'informations sur le temps, le volume de la récolte et les prévisions de ce volume, sur les prix et les frais de transport, tout ceci devrait être de haute priorité selon cette approche. On pourrait aussi faire de nouveaux pas en avant en ce qui concerne la disponibilité de crédit rural, d'encadrement concentré sur les méthodes de stockage à l'exploitation, et peut

être même la création d'un "stock villageois".¹

Cette option présente les problèmes suivants;

a. Elle ne renforce que lentement et indirectement le pouvoir de négociation des paysans vis-à-vis des commerçants. Le degré d'inconvénience dépend en partie des alternatives possibles. Cela dépend aussi de la réalité de l'inégalité du pouvoir de négociation qui pourrait mener à une "exploitation" du paysan vendeur de grain. Comme nous l'avons signalé auparavant, ce sont des questions sur lesquelles on a très peu de renseignements solides.

b. Elle peut être politiquement indésirable.

L'encouragement des coopératives et de nombreux autres aspects de l'intervention gouvernementale pourraient se rapporter à cette approche, par exemple, des subventions pour absorber les frais de transport entre les régions, les plus pauvres et celles plus favorisées, et la vente subventionnée aux résidents urbains nécessiteux.

B. La Politique des Prix

Nous avons déjà présenté plusieurs aspects de la politique des prix, le choix du moment, les différences régionales du coût, la structure des prix, etc... Une analyse des dimensions générales de la politique des prix--les contraintes sur la politique en ce qui concerne les niveaux des prix aux producteurs, les problèmes de stabilisation inter-annuelle et intra-annuelle des prix--n'ont pas encore été abordés. C'est vers ceux-ci que nous nous tournons maintenant.

¹ Ceci fut recommandé en 1976 par la note du Ministère du Développement Rural: "Une Politique de Stabilisation et de Soutien des Prix de la Production Céréalière en Haute-Volta (miméo), p. 2".

1, Le Niveau Correct des Prix des Céréales

Il est très probable, sinon certain¹, qu'une hausse des prix des céréales entraînerait un accroissement de la quantité offerte. Du point de vue de la politique elle-même la question est: les prix devraient-ils être augmentés? Il n'existe pas de réponse valable une fois pour toutes à cette question. Le prix aux producteurs des céréales, lorsqu'il est établi par le gouvernement, devrait être constamment révisé, pour tenir compte de l'évolution de l'économie et des changements des autres prix. Certains des critères sur lesquels on peut baser une discussion ont déjà été présentés. Nous nous concentrons ici sur les facteurs qui affectent ou restreignent la politique des prix du point de vue de leur niveau.

Certains éléments de l'environnement physique et économique sont d'une importance critique pour une compréhension des contraintes sur la politique des prix.

a. La production de grain varie très largement d'une année à l'autre en raison des grandes différences pluviométriques annuelles.

b. La production commercialisée, le "surplus disponible", varie encore plus que la production totale. Une bonne récolte augmentera le surplus offert sur le marché par un multiple de

¹ Voir nos commentaires page 38 sur l'élasticité de l'offre du grain commercialisé.

l'augmentation de la production totale¹.

c. L'élasticité de la demande en céréales par rapport au prix est relativement faible, c'est-à-dire que la consommation n'augmente pas beaucoup lorsque le prix est réduit ni ne diminue beaucoup lorsque le prix augmente. Ceci signifie que des changements de la quantité commercialisée entraînent d'importants changements dans les prix.

Supposons qu'un secteur du commerce privé existe, ainsi que des organisations commerciales de l'état et, au niveau du village, des organisations coopératives.

Supposons maintenant qu'il y ait peu de pluies et une mauvaise récolte et que la quantité de grain mise sur le marché diminue notablement. Le prix au marché parallèle dans ce cas sera supérieur au prix officiel offert par l'agence de commercialisation ou les coopératives. Les paysans auront donc tendance à vendre leur produit aux commerçants privés. L'agence gouvernementale de commercialisation ne pourra acheter que peu ou pas de grain, ou seulement du grain de qualité inférieure.

Supposons à présent que les pluies sont bonnes, la récolte abondante et la quantité mise sur le marché très importante. Dans ce cas le prix au marché parallèle sera inférieur au prix officiel

¹ Si la production atteint un million de tonnes, dont 150,000 sont commercialisées, une augmentation de la production à 1,1 million de tonnes augmentera le surplus vendable par un maximum de 70%. Bien entendu, une partie de l'augmentation en production sera consommée par les paysans parce qu'ils ne produisaient auparavant pas assez pour leur propres besoins ou parce qu'ils veulent consommer davantage de grain et ainsi bénéficier aussi de l'accroissement de la production. Il est probable cependant que la majeure partie de la récolte marginale sera mise sur le marché.

et presque tous les paysans vendront leur récolte aux coopératives et/ou aux agences gouvernementales. On devra faire face à la question: que doit-on faire du grain qui est offert en surplus au prix officiel? Il y a trois possibilités principales: le grain peut être vendu aux consommateurs à des prix subventionnés; il peut être stocké à des fins de stabilisation et de constitution d'un stock de secours; ou il peut être exporté.

Si des marchés d'exportation existent, le problème est résolu. Mais s'ils existent à ce haut prix officiel, on peut se demander pourquoi n'existeraient-ils pas à de plus bas prix? De toute façon, il serait prudent d'avoir des marchés d'exportation bien établis avant de commencer l'accumulation d'un stock d'exportation.

Les deux autres utilisations possibles de ce grain soulèvent des questions plus délicates. En ce qui concerne les ventes à des prix subventionnés, ces subventions, pour absorber des quantités substantielles de grain devraient être considérables, étant donné la faible élasticité de la demande pour le mil, principale céréale. Ceci soulèverait la question de justice économique, d'effets d'encouragement, et de répercussions macro-économiques, pour lesquelles on ne possède actuellement pas de réponse. La question de savoir qui bénéficie et qui paie les coûts dépend de la situation socio-économique de ceux qui achètent le grain et de ceux qui le vendent. S'il est vrai, comme on l'entend dire quelquefois, que la majeure partie du grain provient d'un nombre relativement restreint de gros agriculteurs, alors que les paysans des régions déficitaires et les éleveurs achètent une bonne partie du mil mis sur le marché, ceci constituerait une redistribution des revenus des groupes les

plus nécessaires aux groupes plus aisés. Du point de vue de l'encouragement, le plus haut prix du grain peut conduire non point à une augmentation de la production agricole globale mais à la réorientation de la production, le mil et le sorgho remplaçant des arachides et du coton. Les effets macro-économiques d'un tel changement peuvent n'être pas positifs, par exemple le revenu national serait probablement moins élevé et le balance des paiements moins favorable. Il y a également des implications budgétaires, dans le sens que les revenus diminueraient et les dépenses augmenteraient par suite du prix du grain et de la politique de subvention.

Si le "surplus" en grain peut être acheté une année et emmagasiné, puis vendu l'année suivante lorsque la récolte est mauvaise, le problème sera réduit mais non pas éliminé. Ce qui nous intéresse vraiment n'est pas le système d'amortissement "pur", une égalisation des prix sans changement du prix moyen; l'objectif réel devrait être une augmentation à long terme du prix moyen aux producteurs. Il nous reste à présenter le problème de savoir que faire de l'augmentation induite dans l'offre des céréales alors que la demande est très inélastique. En l'absence de marchés d'exportation, l'accumulation de stocks de grain est la conséquence la plus probable. Les coûts de ce stockage, y compris pertes dues aux insectes et à l'humidité, ainsi que la détérioration de la qualité, seraient probablement considérables.

2. La Stabilisation des Prix

La stabilisation des prix des céréales, à l'encontre des hausses de leur niveau, se prête davantage à une intervention

gouvernementale. En principe la stabilisation des prix peut bénéficier les producteurs aussi bien que les consommateurs, bien que ces bénéfices ne soient pas considérables et puissent être contrebalancés par les coûts de cette politique. La stabilisation d'une année à l'autre est bien plus difficile et coûteuse que la stabilisation saisonnière. Toutes deux nécessitent des dispositions de stockage d'amortissage "pures", le prix étant établi à la moyenne (théoriquement la moyenne des prix au marché parallèle) est maintenu par des achats quand les prix tombent et des ventes quand ils augmentent par rapport au prix officiel.

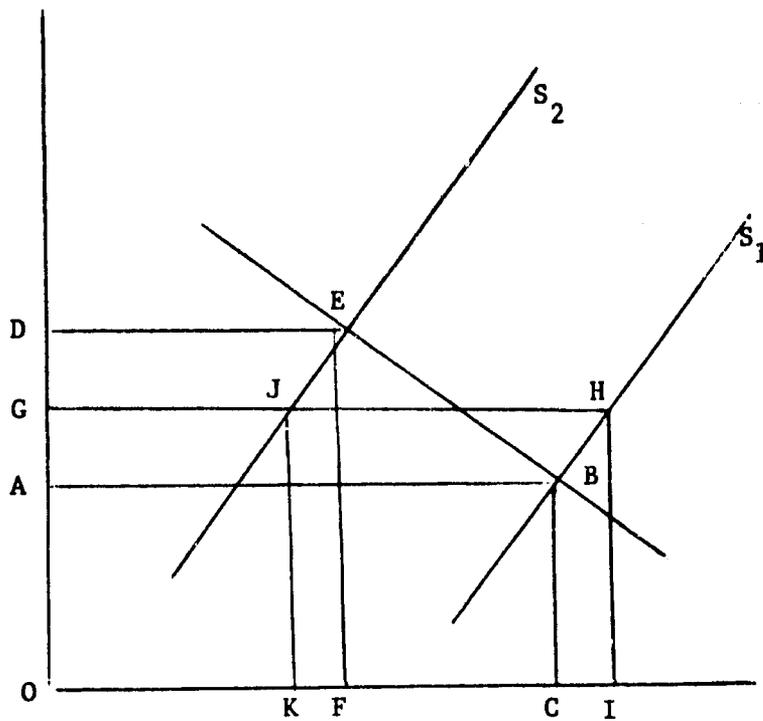
La stabilisation inter-annuelle est plus difficile, risquée et coûteuse que la stabilisation saisonnière pour les raisons suivantes :

En premier lieu, la quantité offerte sur le marché n'est qu'une petite portion de la production totale et peut être sujette à des changements marqués quand la production totale varie. Ainsi la stabilisation inter-annuelle nécessitera une capacité de stockage considérable par rapport à la valeur totale de la production commercialisée. Dans ce sens, un effort de stabilisation inter-annuelle sera probablement très onéreux.

Deuxièmement, la stabilisation inter-annuelle destabilisera les revenus des producteurs. La raison est que l'origine de l'instabilité des prix réside dans les changements de l'offre, ce qui peut être compris intuitivement: une grosse récolte de mil entraîne des prix plus bas, alors qu'une petite récolte mène à une hausse des prix; les ventes et les fluctuations de prix agissent à contre sens. Mais si les prix sont stabilisés, une grosse récolte entraî-

nera un gros revenu alors qu'une petite récolte réduira nettement le revenu.¹

¹ Voir page suivante.



- 1 Il sera peut être utile de faire appel à une analyse élémentaire d'offre et de demande. Au cours de l'année 1, une bonne année, la courbe d'offre du mil est S_1 ; l'année suivante, la récolte (et les ventes) sont plus réduites : S_2 . Au cours de la première année, si le prix du mil n'est pas stabilisé, ce prix s'élèvera à OA et, étant donné la courbe de demande D , le revenu total aux producteurs sera la surface $OABC$. Au cours de la deuxième année, le prix au marché parallèle s'élèvera à OD et le revenu des producteurs, étant donné la même demande, s'élèvera à $ODEF$. On peut constater que la différence de surface entre $ODEF$ et $OABC$ n'est pas très importante, ce qui signifie que les revenus des producteurs n'ont pas changé autant que les prix eux-mêmes (les élasticités de l'offre et de la demande déterminent l'amplitude de ce changement).
- Supposons maintenant que les prix sont stabilisés. Le prix est officiellement placé à OG , la moyenne des prix entre les deux années. A ce prix, les revenus des producteurs sont très élevés au cours de la première année ($OGHI$) et très faibles au cours de la deuxième ($OGJK$). Les revenus des producteurs sont destabilisés, c'est-à-dire plus variable avec les prix stables qu'avec les prix mobiles.

Troisièmement, les plans de stabilisation des prix peuvent aussi être destabilisants si les stocks tenus par l'agence de stabilisation ne sont pas suffisants. Si la récolte est mauvaise, les commerçants peuvent se rendre compte que les ventes à partir du stock d'amortissement ne suffisent pas à maintenir le plafond officiel des prix. Ils n'auront rien à perdre à conserver leur grain et à attendre la hausse inévitable qui surgira lorsque le stock d'amortissement sera épuisé.¹

La stabilisation saisonnière des prix ne soulève pas autant de problèmes ou, tout au moins, ceux-ci sont bien moins aigus.

Les conclusions en ce qui concerne les options de politique des prix et de stabilisation sont parfaitement claires. Une politique des prix "positive", comprenant un plan pour l'augmentation des prix aux producteurs, est sujette à de sérieuses questions de factibilité. En l'absence de marchés d'exportation suffisants, ce qu'il adviendrait du "surplus" ou du "surplus offert" de grain n'est pas clair. Puisque la consommation locale peut n'être augmentée qu'à des prix beaucoup plus bas, des subventions aux consommateurs s'imposeraient pour couvrir la différence entre les prix aux producteurs et les prix aux consommateurs.

Par surcroît, ces genres de transferts de revenu soulèvent des questions de justice économique et de désirabilité. Pour résoudre ces problèmes en toute connaissance de cause, il faudra

¹ L'agence céréalière peut importer de grain additionnel, mais ceci serait sans doute plus coûteux et conduirait donc à une situation déficitaire si l'agence tentait de maintenir un prix aux producteurs stable.

améliorer nos connaissances de la situation socio-économique relative des acheteurs et des vendeurs des différentes céréales.

En ce qui concerne la stabilisation, les possibilités de stabilisation inter-annuelle sont limitées par les circonstances citées ci-dessus. L'objectif de stabilisation le plus raisonnable est l'aplanissement saisonnier des prix aux producteurs et aux consommateurs. Les renseignements que l'on possède actuellement quand au comportement des prix, cependant, ne semblent pas indiquer un potentiel considérable d'obtention de gains par ce genre de stabilisation. Une étude plus poussée et de meilleurs renseignements sur les prix permettraient de tirer des conclusions plus fermes à ce sujet. Ainsi, comme dans beaucoup d'autres cas, une amélioration quantitative et qualitative des renseignements recueillis, s'impose comme condition nécessaire à la prise de meilleures décisions d'orientation politique.

Appendice I

TABLE 1

UPPER VOLTA: PRODUCTION, MARKETING AND PRODUCER PRICE OF
PRINCIPAL CROPS (BEST ESTIMATES)
HAUTE VOLTA: PRODUCTION, COMMERCIALISATION ET PRIX AU PRODUCTEUR DES
PRODUITS PRINCIPAUX (MEILLEURES ESTIMATIONS)

	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976		
	56/57	57/58	58/59	59/60	60/61	61/62	62/63	63/64	64/65	65/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77		
<u>MIL ET SORGES</u>																							
Production		600	596	286	849	606	785	1034	861	980	940	876	860	922	833	772	766	750	810	1200	1087		
Commercialisation ⁺									(77)	(138)	(143)												
Prix au Producteur					12	12	15	13	11	13	14	12	12	12	12	12	14	18	22	18	21		
<u>RIZ</u>																							
Production		17	29	29	31	30	27	25	24	33	35	36	38	39	34	37	34	31	39	39	12		
Commercialisation ⁺									(13)	(18)	(20)		(2)		(1)	(2)	(2)	(2)	(4)				
Prix au Producteur									16				17-19	17-19	17-19	17-19	17-19	28-30	35	35			
<u>AVOINNES</u>																							
Production						59	-----moyen-----					59		75	75	78	65	66	60	63		87	
Commercialisation									6	6	9	11	10	12	17	15	25	29	33	13			
Prix au Producteur									27	27	27	27	27	27	25	25	25	26	34	34			
<u>COIN</u>																							
Production						7	-----moyen-----					7		17	32	36	24	28	33	27	31	48	67-70
Commercialisation									8	9	8	16	32	36	24	28	33	27	31	48	67-70		
Prix au Producteur					34	33	33	33	34	34	34	34	32	32	32	32	32	35	40	40			

⁺ A titre indicatif, rough estimate.

SOURCE: See Volume I, Part II "Statistical Compilation," Tables 17 and 18.
Voir Volume I, Section II "Compilation Statistique," tableaux 17 et 18.

Millet and Sorghum: Area, Yield, Production
 Mil et Sorgho: Surfaces, Rendements, Production

		1970 ^{a)}	1971 ^{a)}	1972 ^{a)}	1973 ^{a)}	1974 ^{a)}	1975 ^{b)}	1976 ^{c)}
Sahel	Surf.*	122	131	117	120	85
	Rend.*	410	198	171	167	294
	Prod.*	50	26	20	20	25	47	46
Yatenga	Surf.	193	180	171	176	178
	Rend.	435	322	368	330	354
	Prod.	84	58	63	58	63	90	95
Plateaux Nord-Mossi	Surf.	227	229	235	235	240
	Rend.	551	502	443	426	450
	Prod.	125	115	104	100	108	127	142
Volta Noire	Surf.	185	196	195	184	211
	Rend.	580	561	564	505	730
	Prod.	112	110	110	93	154	156	193
Est	Surf.	146	102	98	106
	Rend.	370	549	612	528
	Prod.	54	56	60	56	..	93	50
Centre-Est	Surf.	62	89	114	106	55
	Rend.	484	528	502	500	800
	Prod.	28	47	58	53	44	75	58
Centre	Surf.	364	322	367	366	330
	Rend.	500	404	381	355	330
	Prod.	182	130	140	130	109	149	182
Centre-Ouest	Surf.	321	320	238	238	280
	Rend.	452	363	408	399	589
	Prod.	160	116	97	95	165	164	160
Bougouriba	Surf.	130	132	101	98	112
	Rend.	415	432	436	490	366
	Prod.	54	57	44	48	41	65	81
Hauts Bassins	Surf.	102	90	80	82	69
	Rend.	657	689	713	646	971
	Prod.	67	62	57	53	67	82	59
Banfora	Surf.	43	38	44	46	39
	Rend.	605	421	591	587	615
	Prod.	26	16	26	27	24	33	32
Total	Surf.	1895	1828	1761	1757
	Rend.	497	433	442	418
	Prod.	942	792	778	734	..	1084	1079 ^{d)}

*Surfaces-Area (1000 hectares); Rendements-Yield (kg/ha); Production (1000 tons)

^{a)} Surfaces et production: Statistique officielle; SOURCE: Cellule de la Planification Agricole du Secrétariat Permanent du CCOR. Les rendements (erratiques) résultent de la division des chiffres de la production par les surfaces.

^{b)} Estimations FAO/FSAS Haute Volta (production pour la consommation - voir carte - 91%, semences 4%, pertes 5%).

^{c)} Prévisions de la statistique officielle, y compris la production de maïs.

^{d)} La production de l'AV7, qui se chiffre autour de 5000 t, non compris.

TABLE 3

UPPER VOLTA - RETAIL PRICES OF MILLET ON VARIOUS MARKETS
HAUTE VOLTA - PRIX DE DETAIL DU MIL, DIVERS MARCHÉS

Marché Market	Année Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
Ouagadougou ¹	62	1800	2500	2500	2700	3300	2800	2700	2700	2900	2500	2700	3000
	63	2800	2600	2100	2000	2600	3400	3100	2500	2300	2600	2200	2400
	64	--	--	2400	3000	--	2700	--	2600	--	2200	2200	1900
	65	2200	2100	2000	2200	2700	2200	2900	2200	2800	1900	2300	2000
	66	2600	2100	1900	2300	2600	2700	2800	2800	3100	2900	2600	2900
	67	2200	2700	2600	2660	2700	3000	3200	3100	2500	2400	3100	2400
	68	2500	2500	2800	1800	2400	1800	1800	1800	1800	1900	1700	1600
	69	--	--	2400	2400	2700	3200	2900	3000	3000	3100	3400	--
	70	3900	3000	3200	2700	3200	3300	3200	3200	3600	3100	3400	2600
	71	3000	3100	3400	3700	4100	4700	4900	4300	4200	4900	4000	3600
	72	4400	4100	4200	2700	4900	5800	3400	4100	4100	4300	3200	3700
	73	4600	3400	4900	5600	6800	7600	6900	7200	6400	7500	5600	5400
	74	5900	6000	6700	5900	6000	7900	6100	7300	3600	4700	5300	3900
75	5400	3200	4100	3100	3000	2500	5700	4800	5300	5200	5400	5600	
76	4300	4800	6300	5100	5400	4200	5700	3600	7000	4600	--	--	
Manga ²	62	2000	2000	2000	2000	1900	1900	1900	2000	2500	2500	2500	2000
	63	2800	2200	2500	2500	3400	4000	3200	3400	3100	3100	2200	2200
	62	1600	1600	2200	1800	--	2000	2300	2000	2000	--	1500	--
	63	1566	1600	1950	2300	2300	2300	2300	2500	2000	2000	1700	1900
Kaya	62	1400	1400	1400	1400	1400	1500	1500	1600	1600	2100	2100	2100
	63	--	1900	--	2000	2100	2900	2500	3200	2500	700	700	700
Dori	62	1000	1000	1000	1100	1100	1300	1500	1500	1100	2000	--	--
	63	1250	1300	--	1300	1300	1500	1500	1500	1500			
Fada N'Gourma	62	1400	1400	1400	1400	1400	2200	2200	2200	2200	2200	1800	1800
Ouahigouya	63	1500	2200	2200	1500	1500	2200	2800	2800	2500	--	2200	--
Bobo-Dioulasso	62	2000	1500	1800	1800	1800	1200	1900	1900	1900	1900	2000	2000
Koudougou	62	2800	2000	2000	2000	3200	--	3200	2700	2000	2000	2000	2000
Tougan	62	1000	1400	1200	1200	1200	1300	1400	1600	1600	1500	1400	1100
Dédougou	62	1000	1000	1100	1100	1100	1250	1250	1250	--	--	1500	--

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

See following page
Suite page suivante

TABLE 3 (Continued, Suite)

UPPER VOLTA: RETAIL PRICES OF MILLET ON VARIOUS MARKETS
 HAUTE VOLTA: PRIX DE DETAIL DU MIL, DIVERS MARCHES

Marché Market	Année Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
Koupéla	1968	1200	1200	1300	1300	1300	1300	1500	1500	1200	1200	1100	1100
Tenkodogo	69	2000	2000	2000	2200	2500	2500	3000	3000	2500	2500	2000	1800
	73	--	--	--	--	--	3300	3700	3300	2900	2900	2900	2600
	76	--	2060	3030	3090	4530	--	5150	--	4120	--	--	--
Pouytenga	76	--	1440	--	2860	2880	3700	6180	--	--	4120	0	0
Garango	76	2880	--	--	--	2680	--	5150	4730	3700	0	0	0
Pô	76	2550	3230	3720	4120	4310	4700	--	4600	4700	0	0	0
Kampala	76	2550	3130	3820	4070	4070	4070	5100	--	5830	0	0	0
Paunkuyan	76	2550	3130	3820	4070	4070	4070	5100	5640	--	0	0	0

1 Source for Ouagadougou price series; Source des prix de Ouagadougou: République de la Haute Volta, Direction de la Statistique et de la Mécanographie. Bulletin Mensuel d'Information Statistique et Economique. Various years, divers années.

2 Source of price series for 1962, 1963; Source des prix de 1962 et 1963: République de la Haute Volta, Ministère de l'Economie Nationale, Direction de la statistique et des études économiques. Bulletin Annuaire Statistique, 1962/63.

Source of price series for recent years; Source des prix des années récentes: République de la Haute Volta, ORD offices. Unpublished price series collected monthly by officials; Séries des prix non-publiées, ramassées chaque mois par des fonctionnaires.

Appendice I

TABLE 4

Comparison of Official Producer and Consumer Prices for Millet
(with various estimates of Retail Millet Prices in Ouagadougou)

Comparaison entre Prix Officiel au Producteur et Prix Officiel au Consommateur du Mil
(avec différentes estimations du prix de détail du mil à Ouagadougou)

Year * Année *	Official Producer Price - Prix Offi- ciel Au Producteur	Official Consumer Price - Prix Offi- ciel Au Consommateur	Source	Actual Market Price, Ouaga - Prix Actuel du Marché, Ouaga												Annual Average Market Price - Prix Annuel Moyen du Marché	
				JAN.	FEB.	MARCH	APRIL	MAY	JUNE	JULY	AUG.	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.		
1973	14	26	(1)	46	34	49	56	68	76	69	72	64	75	56	54	60	
			(3)														
			(2)	-	-	-	-	-	45	-	-	62	51	30	36	32.8	
1974	18	30	(1)	59	60	67	59	60	79	61	73	36	47	53	39	59.8	
			(3)														
			(2)	37.5	39	39	39	39	48	46.5	43	36	35	30	30	38.5	
1975	22	32	(1)	54	32	41	31	30	25	57	48	53	52	54	56	44.4	
			(3)														
			(2)	30	30	30	-	27	27	27	-	26	27	27	30	28.1	
1976	18	30	(1)	43	48	63	51	54	42	57	36	70	46			51	
			(2)	27	28.5	28	28.5	30	-	-	-	36	-			29.7	
			(4)														
1977	21	-															

* Official prices are set in November or December (i.e., "1973" indicates Nov. 1972 - Nov. 1973).
Les prix officiels sont fixés en novembre ou en décembre (ex: "1973" indique).

SOURCES: Market Prices - Prix Du Marché

- 1) Bulletin Statistique Mensuel.
- 2) Banque Central De l'Afrique Ouest Official Prices - Prix Officiels.
- 3) Ministère Du Commerce.
- 4) Upper Volta Authorities, Autorités Voltaïques.

Appendice II.

Remarques sur le Stockage des Céréales

Les politiques de stockage et les installations disponibles constituent un élément critique de tout système de commercialisation. Le stockage facilite le transport de denrées du point de production au consommateur final. Il forme la partie majeure d'un système d'amortissement des excédents temporaires de l'offre ou de la demande dans l'espace ou dans le temps. Pour ce faire, le stock, plutôt que le prix de la denrée en question, absorbera les fluctuations de l'offre et de la demande. On se doit donc de considérer le volume, l'emplacement et la qualité des céréales à chaque niveau comme étant une partie intégral du dispositif de commercialisation.

En outre, le stockage du grain s'applique évidemment à la protection contre le risque de sécheresse; c'est là que son rôle de "Réserve de Secours" entre en jeu.

En Haute Volta comme ailleurs, le débat constructif des questions de stockage est entravé par le manque d'accord sur le volume de stockage public réellement disponible dans le pays. A titre d'exemple, un document de la Banque Mondiale de 1975 estime la capacité de stockage public en Haute Volta à 46.000 tonnes. Les réponses au questionnaire du Club/C.I.L.S.S., cependant, indiquent que le total est de 27.500 tonnes, réparties comme suit :

Tableau 1. Capacité de Stockage par Type Estimée d'après
les Réponses au Questionnaire du Club/C.I.L.S.S.

<u>Emplacement</u>	<u>Tonnes Métriques</u>	<u>Type d'Installation</u>
Ouagadougou	15,000 ¹	ciment, préfabriqué
Bobo-Dioulasso	3,000	ciment, préfabriqué
Fada-N'Gourma	3,000	ciment
Kaya	1,500	ciment
Dori	500	ciment
Ouahigouya	1,500	ciment
Koupéla	1,500	ciment
Dédougou	<u>1,500</u>	ciment
TOTAL :	27,000	

¹Comprend 3,000 tonnes métriques de butyl de silo financées par le F.A.O./F.S.A.P. (République Fédérale d'Allemagne).

Ces différences proviennent en partie du fait qu'il y a plusieurs façons de définir ce qui constitue une "capacité de stockage". La définition employée comprend-elle les bâtiments privés loués par le gouvernement pour le stockage du grain, ou les classes des écoles où on entrepose du grain en sac? Les différences entre les diverses estimations proviennent aussi de la rapidité des changements.

Toutes ces estimations négligent l'importance de la capacité de stockage à l'exploitation agricole, l'élément de plus grande

substance du stockage national. Un expert local estime la capacité de stockage comme suit :

Tableau 2. Capacité de Stockage, Estimation Non-officielle

		<u>Tonnes</u>
Gouvernement		54,000
OFNACER	14,000	
O.R.D.	20,800	
Ciment	5,800	
Aluminium	15,000	
Sous-Comité	8,200	
Ciment	8,200	
Projet de Stock de Réserve	11,000	
Cultivateurs		1,600,000
Marchands		<u>33,000</u>
Total		1,687,000

Ces chiffres soulignent l'importance de la capacité de stockage paysanne, et elles montrent encore combien il est difficile d'obtenir des estimations comparables du volume de la capacité de stockage publique disponible.

En Haute Volta les programmes de stockage ont surtout été concentrés sur l'agrandissement et l'amélioration des installations de stockage au niveau national. Les installations de bien et de gestion publiques ont été accrues lors de la création de l'OFNACER, l'agence qui se spécialise dans la commercialisation céréalière.

Au cours de la phase initiale, le rôle principal de l'agence consistait en l'organisation des mouvements de grain associés avec la sécheresse, et l'expansion vint en réponse à l'intérêt exprimé par plusieurs donateurs internationaux concernant la mise en place d'installations adéquates pour stocker du grain dans les zones déficitaires. Le Tableau 1 de l'Appendice II, basé sur les réponses au questionnaire de stockage du C.I.L.S.S. donne la liste des installations de stockage nouvellement financées par type de bâtiment et par région. A l'exception de 3.000 tonnes de capacité à Koupéla et Dédougou, l'accroissement et la modernisation des installations de stockage ont été entièrement financés par de l'aide extérieure.

En ce qui concerne le stockage, le plan d'investissement comprend l'établissement d'une Réserve de Secours Nationale. D'après la politique de réserve, on devra procéder à des achats de 20.000 tonnes de mil et de sorgho ainsi qu'à un investissement pour des installations se prêtant au stockage à long-terme. Un projet pilote financé par la F.A.O./O.S.R.O. a conduit à l'achat de 5.800 tonnes de céréales locales pour la constitution d'un stock de secours dans l'O.R.D. du Sahel. On pense que l'installation complète à capacité de 20.000 tonnes sera en place et utilisée vers le milieu de 1978.

Originellement le stock de secours devait être situé dans les zones nord, plus vulnérables à la sécheresse et à l'isolation..

Il devint cependant vite évident que l'établissement d'installations de stockage dans ces régions éloignées présentait des problèmes de contrôle de la gestion, de rotation de stocks et de traitement aux insecticides et autres produits. Cela signifiait aussi de hauts pourcentages de pertes et des frais de transport élevés. Le plus gros du stock de secours est donc entreposé dans des silos situés à Ouagadougou.

Appendice III

Liste des Personnes Contactées

- M. Barry, Organisation du Développement Rural (ORD), Central Office
- M. Allen Bell, USAID
- M. Boti, ORD, Dédougou
- M. Bourgignon, Bureau d'Etudes, Banque Centrale
- M. Roger Clements, Ancien dirigeant du SCIMPEX
- M. Gall, FAO, Ministère du Développement Rural (MDR), Projet Stockage
- M. Garet, MDR
- M. Geji, ORD, Dédougou
- M. J. Hoskins, USAID
- M. Ilboudo, ORD, Ouagadougou
- M. Jomni, Office National de Céréales (OFNACER)
- M. Joseph, Banque National de Développement (BND)
- M. Julien, CILSS
- M. Lauré, MDR
- M. Laurent Ouedraogo, OFNACER
- M. Nouhoum Ouedraogo, Service du Commerce Intérieur
- M. Paré, Banque Centrale
- M. Pfundt, FAO, Projet Stockage
- M. Rasmané, MRD
- M. Saga, BND
- M. Salifou, ORD, Koudougou
- M. Sanogo, MDR
- M. Sanwidi, Ministère du Commerce
- M. Omer Sawadogo, Directeur de Services Agricoles, MDR
- M. Somdah, Caisse Centrale
- M. Strebelle, FAO, Ouagadougou
- M. Tahita, Ministère du Plan
- M. André Bernardin Tiendresao, Caisse de Stabilisation
- M. Toe, OFNACER, Dédougou
- M. Vincent, ORD, Ouagadougou
- M. Yaro, MDR, Secteur commercialisation
- M. Abdoulaye Zeba, BND

DIRECTION DU COMMERCE
SERVICE
DU COMMERCE INTERIEUR

APPENDIX IV

Réponse au Questionnaire du CILSS/Club (extraits)
Reply to CILSS/Club Questionnaire (excerpts)

I COMMERCIALISATION

1.1 Les institutions intervenant dans la commercialisation et la distribution des céréales sont l'Office National des Céréales (OFNACER), les Organismes Régionaux de Développement (ORD) et la Société Voltaïque de Commercialisation (SOVOLCOM). Vous trouverez ci-joints les textes créant et réglementant le fonctionnement de ces institutions.

1.2 Les méthodes appliquées en matière de collecte de statistiques sont:

- pour les surfaces : mesure des champs ;
- pour les productions : estimations des quantités récoltées par chaque chef de famille ;
- pour les rendements : quantité récoltée sur 100 m² multipliée par la surface totale du champ.

1.3 Les quantités commercialisables et commercialisées sont difficiles à déterminer. Pour la zone sahélienne, par exemple, les quantités commercialisables ont été estimées à 30.300 Tonnes en 1974. Elles ont atteint 35.000 Tonnes en 1975. Pendant la campagne 1974/75 les ORD ont commercialisé 22.405 Tonnes dont la répartition par produit est la suivante :

Mil / Sorgho	15 786 T
Riz	5 359 T
Maïs	1 258 T

Ces quantités commercialisables et commercialisées entre les campagnes 1974/75 et 1975/76 donnent une moyenne de 69 % par le circuit moderne et de 31 % par le circuit traditionnel (CF document de la sous-commission de la production végétale, P. 3). Ces chiffres valent pour la zone sahélienne seulement.

1.4 La principale institution de crédit agricole est la Banque Nationale de Développement (BND) dont vous trouverez les textes ci-joints. Les principales institutions d'approvisionnement en facteurs de production sont les Organismes Régionaux de Développement (ORD).

Il est actuellement recommandé la création d'une Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) ou d'une Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA), l'une ou l'autre ayant les caractéristiques de Banque de Développement et pouvant accorder directement des crédits en provenance de sources extérieures.

Le crédit agricole est distribué aux paysans par les ORD à travers leurs agents de vulgarisation. Les agents distribuent le crédit en nature presque exclusivement en engrais et insecticides pour les cultures de rente, notamment le coton. Des équipements et boeufs pour la culture attelée sont aussi distribués aux paysans à crédit moyen terme même dans les zones céréalières, mais le plus fort pourcentage se retrouve toujours dans les zones cotonnières.

Les ORD reçoivent les fonds pour le crédit agricole par l'escompte auprès de la BND sur une demande annuelle approuvée par leur Conseil d'Administration, demande basée en gros sur les besoins exprimés dans leur budget prévisionnel. En cas de retard dans le financement les ORD jouent sur le pré-financement accordé par certains organismes d'intervention comme CFDT. La concession de crédit aux ORD par la BND est limitée par un plafond propre à chaque ORD en rapport à ses ressources. Nous vous donnons à titre d'exemple la situation du crédit agricole en Haute-Volta pour 1975/76, que vous trouverez en annexe.

1.5 L'institution intervenant dans l'approvisionnement du monde rural en biens de consommation divers peut être la Société Voltaïque de Commercialisation (SOVOLCOM).

La SOVOLCOM est née en Mai 1967 de la fusion de l'Office de Commercialisation (OFCOM) et de la Coopérative Centrale de Consommation de Haute-Volta (CCCHV). Elle a principalement pour objet :

- l'achat, l'importation, la distribution et la vente des produits de consommation courante, des biens d'équipement divers ;
- la collecte et l'achat aux producteurs de tous produits vivriers, la vente locale ou l'exportation de ces produits ;
- la création et l'exploitation de magasins de vente et d'entrepôt ;
- l'exécution d'opérations de conditionnement, des transports et de courtage.

La SOVOLCOM est une société d'économie mixte mise sous la tutelle du Ministère du Commerce.

Vous trouverez ci-joint le projet d'approvisionnement du monde rural en produits de première nécessité.

1.6 Les institutions intervenant dans le financement de la commercialisation des produits agricoles sont la BND (en Général), le Sous-Comité pour le stock de Réserve (Céréales), la CFDT et la Caisse de Stabilisation des Prix (Cultures industrielles de rente et le riz). Le financement de la BND se fait sous forme de crédit. Le financement des autres institutions se fait sur leurs fonds propres.

II POLITIQUE DES PRIX

2.1 Les estimations des prix pratiques sur les marchés diffèrent suivant les régions et suivant les commerçants. Les prix sont tributaires de la qualité du produit, de la loi de l'offre et de la demande, de la spéculation, d'autres facteurs qui échappent au contrôle. A titre d'exemple, le prix pratiqué sur le marché de Ouagadougou au mois de Septembre 1976 pour le mil est de 39 F/Kg alors que les prix officiels pour la campagne 1975/76 sont de 18 F/Kg à la production et de 30 F/Kg à la consommation.

2.2 Selon les saisons et selon les disponibilités les prix des céréales oscillent entre 6 et 34 F le Kilo. L'impact des variations des prix sur la production est notable. On a pu établir qu'une augmentation de 10 % du prix du kilogramme de mil provoque une augmentation de 5 % de la production de ce produit.

2.3 Les prix officiels des céréales au producteur sont fixés en rapport aux estimations des coûts de production et aux propositions des prix fournies par la Direction des Serives Agricoles. Les prix officiels au consommateur sont fixés suivant des barèmes propre aux produits céréaliers.

Les dates d'annonce de prix au producteur pour les cinq dernières campagnes sont :

Campagnes	Dates
1971/72	15 Décembre 1971
1972/73	15 Décembre 1972
1973/74	1er Novembre 1973
1974/75	1er Novembre 1974
1975/76	12 Novembre 1975

2.4 Le système de stabilisation des prix des céréales au producteur et au consommateur reste purement théorique faute de moyens et de structures adéquates de commercialisation au niveau de l'Office National des Céréales. L'OFNACER doit être présent pendant toute la durée des campagnes, étaler ses achats dans l'espace et dans le temps s'il veut contribuer à la stabilisation des prix sur les marchés. On arrive à la conclusion que l'OFNACER doit disposer de moyens financiers importants lui permettant de constituer des stocks d'intervention pour rectifier le comportement du commerçant.

2.5 La structure des prix (barèmes) des céréales du stade producteur au stade consommateur est la suivante (pour la campagne 1975/76) :

Prix d'achat producteur	18,00 F
Rémunération collecteur	1,00 F
Sacherie	2,00 F
Frais de transport	2,00 F
Frais de manutention	0,25 F
Pertes sur produits	0,34 F
Marge ORD	0,30 F
Frais financiers	0,35 F
Prix cession à l'OFNACER siège ORD	<u>24,24 F</u>
Frais de traitement	0,06 F
Frais de manutention	0,25 F
Frais de transport	2,00 F
Pertes sur produits	0,70 F
Prix de revient magasin - OFNACER	<u>27,25 F</u>
Marge OFNACER	2,75 F
Prix de vente consommateur	<u>30,00 F</u>

2.6 Les prix officiels des céréales au producteur et au consommateur sont fixés uniformément sur toute l'étendue du territoire national. Cela tient peut-être à la carence des évaluations exactes des coûts de production suivant les régions et à la politique du gouvernement de vouloir maintenir des prix de vente des céréales à la consommation à un niveau relativement abordable partout par les revenus moyens.

3 - 2

-L'Office National des Céréales (OFNACER) est chargé de la politique alimentaire de la Haute-Volta. Ces attributions sont précisées par l'Ordonnance N° 71/003/PRES/MR du 8 Janvier 1971 et par le décret d'application N° 71/004/PRES/MFC ci-joint.

3 - 3

Voir rapport d'exécution du projet de stockage relatif au prêt US-AID N° 625 - 17 - 004 (1ère phase) et demande pour une deuxième phase soumise à la même source de financement.

3 - 4

Les produits utilisés pour le traitement des céréales destinées à la consommation sont:

- 1) produit unique à traitement sous lâche = le Phostoxin
- 2) fumigation sous-lâche = Phostoxin
- 3) pulvérisation des magasins servant au stockage des céréales par insecticide = Nexion WP 40.

3 - 5

Le financement des achats des céréales se fait uniquement par crédit bancaire dit crédit de campagne. Les échéances accordées sont trop courtes par rapport à la vitesse de rotation des produits destinés à la vente. Il n'existe pas de fonds de roulement.

3 - 6

L'Office supporte outre les lourds frais de transfert et de manutention des stocks afférant au stockage, ce qui grève encore plus le prix de revient des céréales rendu au lieu de consommation. Il s'en suit dès lors des déficits qui ne sont couverts ni par le budget de l'Etat, ni par aucune source d'aide.

Appendix V
Note sur le Crédit Agricole
Note on Agricultural Credit

SITUATION DU CREDIT AGRICOLE EN HAUTE-VOLTA EN 1975/1976

ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT EN 1976/77

Le crédit agricole en Haute-Volta est distribué aux petits agriculteurs par les ORD. Le crédit de tout genre distribué par les Institutions de crédit directement aux moyens et grands agriculteurs est minime.

Par contre les banques, même commerciales, assurent du crédit aux commerçants et aux établissements de transformation de produits agricoles pour leur campagne de commercialisation et pour leur gestion.

Les ORD peuvent distribuer du crédit aux paysans en utilisant plusieurs sources de financements :

1. - Le réescompte auprès de la BND qui à son tour l'obtient de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest. Ceci pour crédit à moyen et court terme.
2. - Le financement d'opérations ponctuelles par des donateurs extérieurs tels que la Banque Mondiale, l'US-AID et le FED. Ces fonds passent par la BND et le Fonds de Développement Rural.
3. - L'utilisation de fonds propres engendrés par des opérations commerciales.

Les sources de financements imposent chacune des conditions de crédit différentes pour le même type d'opération ou bien laissent la liberté aux ORD d'établir leurs propres termes. Cela rend difficile la fourniture d'une statistique précise des fonds mis à la disposition des ORD et d'en préciser l'emploi et la distribution aux agriculteurs, et par conséquent de mesurer l'impact du crédit sur la production.

La situation d'endettement des ORD vis à vis de la BND et autres donateurs était pour le court terme de 30 459 000 Francs CFA sur un exigible de 139 238 avec un taux d'endettement de 21,8%. Pour le moyen terme BND l'endettement des ORD était de 8 458 000 francs sur un exigible de 16 542 000 soit 51,1%. Pour le moyen terme US-AID et autres sources aucune échéance n'est encore due sur les 46 366 000 exigibles. La première échéance est due fin 1976.

Crédit octroyé aux ORD en milliers de francs CFA.

	COURT TERME (1)			MOYEN TERME (2)			Total Dû
	Exigible	Remboursé	Dû	Exigible	Remboursé	Dû	
B.N.D.	139 238	108 779	30 459	16 542	8 084	8 458	38 917
US-AID	-	-	-	43 351	-	43 351	43 351
Autres				3 015	-	3 015	3 015
Total	139 238	108 779	30 459	62 908	8 084	54 824	85 283

(1) - Crédit pour la commercialisation exclu

(2) - Le crédit US-AID et autres pour la culture attelée n'est exigible qu'à partir de 1976/1977 car un an de différé est accordé.

Le crédit à la commercialisation

En 1974/1975 les ORD, chargés de la collecte primaire des céréales ont obtenu du crédit court terme de la BND, du Sous-Comité pour le Stock de Réserve et d'autres sources. Le Sous-Comité a avancé 162 millions, L'OFNACER 30 millions, la BND 98 millions. Au total les ORD ont obtenu pour la commercialisation des céréales 290 millions de francs CFA. La mise à la disposition de cette somme insuffisante (elle pouvait permettre la collecte de quelques 12/13 000 tonnes, c'est à dire un tiers de la collecte prévue) n'a pas toujours été disponible au moment du besoin, mais presque toujours en retard par rapport aux nécessités.

Des conséquences sérieuses en sont dérivées et ont entraîné les ORD à renoncer en 1975/1976 à effectuer la collecte primaire des céréales, se limitant à la commercialisation de petites quantités de produits de rente.

Le crédit à la culture attelée

L'essor qu'a pris la culture attelée en 1975/1976 et en 1976/1977 est dû en partie à la disponibilité de crédit à moyen terme. Un total de 65 529 481 francs CFA a été distribué aux paysans dont 43 351 091 francs proviennent d'un don de l'US-AID et 22 178 372 d'autres donateurs.

Le crédit moyen terme sur financement US-AID est octroyé aux paysans des villages de développement communautaire aux conditions suivantes:

- Durée : 5 ans, première échéance après un an de différé
- Taux d'intérêt : 5 ½ % par année.

Le repaiement des échéances sera versé au Fonds de Développement rural de la BND pour y former un fonds de roulement destiné à être utilisé pour le crédit à la culture attelée.

Pour 1976/1977 la demande de crédit prévue est de trois fois supérieure à celle de 1975/1976. Pour se procurer le financement nécessaire, le Secrétariat Permanent a demandé au Fonds de Développement du Conseil de l'Entente, la concession de 100 millions et de 40 millions supplémentaires à l'US-AID.

La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest a consenti aussi d'élever le plafond du réescompte des ORD par l'intermédiaire de la BND jusqu'à 400 millions. Cela permettra de couvrir amplement tous les besoins du moyen terme pour 1976/1977.

Bien que la BCEAO ait aussi admis la durée du crédit moyen terme à cinq ans, un ou deux ans de différé pour la première échéance, la concession d'un taux d'intérêt de faveur n'a pas été accordée. Des formules sont à l'étude pour réduire le taux d'intérêt au paysan au taux de 5,5 % accordé par l'US-AID.

Appendice VI.

Prix et Intégration Régionale des Marchés des Céréales

Un système de prix est un ensemble de signaux pour les consommateurs, les producteurs et les intermédiaires. Si ce système fonctionne efficacement, alors les prix relatifs jouent le rôle de guide dans les prises de décisions faites par les producteurs et les consommateurs, tandis que l'offre et la demande des biens et des services tendent à s'équilibrer dans le temps et dans l'espace. L'offre de céréales devrait, par exemple, venir des régions excédentaires en céréales vers celles qui en sont déficitaires, en raison des différences dans les prix pratiqués. Les niveaux des prix dans différentes localités devraient donc être, étroitement liés. Si le mil se vend 15 Francs CFA/Kg à Bobo et 30 Francs CFA/Kg à Ouaga, alors les céréales devraient être déplacées de Bobo à Ouaga, ce qui causera une hausse du prix du mil dans la première ville et une baisse de ce prix dans la seconde. Si les prix s'élèvent à Ouaga, ils devraient augmenter dans la même période à Bobo. Dans un système où les marchés sont suffisamment intégrés les uns aux autres, les prix dans les différents marchés doivent alors être étroitement liés et doivent se modifier simultanément.

Une méthode quantitative d'évaluation du degré d'intégration des marchés, est d'observer l'évolution des prix pendant une certaine période dans deux ou plusieurs marchés différents. Considérons, à titre d'exemple, des prix mensuels du mil de l'année 1962

à Ouaga et à Bobo. Nous pouvons alors faire une analyse de la corrélation pouvant exister entre les prix des deux villes; exemple, nous pouvons mesurer le degré de liaison entre les prix se produisant en même temps dans les deux marchés. Un coefficient de corrélation mesure la solidité du bien existant entre deux variables. L'intervalle de variation de ce coefficient se situe entre +1 et -1. Une valeur positive élevée signifie que les deux variables varient en étroite liaison; une très importante et négative valeur du coefficient signifie que les variables varient dans des directions opposées. Un coefficient égal à zéro ou très proche de zéro indique qu'il n'y a aucune relation mesurable entre les deux variables - qui sont dans notre exemple les prix mensuels du mil en 1962 à Bobo et à Ouaga. Supposons que le coefficient calculé est de 0,80. Comment pourrait-on interpréter cela? Deux difficultés existent: l'une tenant au type même de technique statistique utilisée, et l'autre qui est plus sérieuse.

En tout premier lieu précisons que même s'il n'existe aucune relation réelle entre les prix de Bobo et ceux de Ouaga, nous pouvons obtenir sur coefficient r aussi élevé que 0.80 en tombant sur certains échantillons de prix pratiqués dans les deux villes. La possibilité que cet événement se produise dépend du nombre d'observations dans l'échantillon. On tient compte de cela en spécifiant un certain degré de confiance, dans l'analyse. Quand il est dit que r est égal à 0.80 avec 5% de degré de confiance, cela signifie qu'il y a une probabilité de 5% que la relation observée s'est produite par accident. Plus le degré de confiance est élevé, plus

il est probable que nous acceptions comme vrai l'existence d'une "véritable relation" entre deux variables qui, en fait, n'ont que peu ou pas du tout de liens.

Le Tableau 1 de l'Appendice VI représente une matrice de coefficients de corrélations entre les prix pratiqués en 1962, tels qu'ils ont été calculés pour 11 différents marchés voltaïques. Chaque coefficient indique le degré de liaison existant entre les prix du nul pratiqués dans les deux villes correspondantes. Par exemple le r pour Ouaga et Bobo est $-0,1262$, ceci veut dire non seulement qu'il n'y a de liaison étroite entre les prix pratiqués dans les deux marchés, mais aussi et surtout qu'une hausse des prix à Ouaga est associée à une baisse (légère) de ces prix à Bobo, puisque le coefficient est négatif. Mais en tout cas, le coefficient n'est pas "très significatif". Cette valeur ne pourrait être que le fruit d'un hasard ou accident, en raison du fait que le coefficient est faible.

La seconde difficulté réside dans l'interprétation qu'il y a lieu de faire dans le cas de n'importe quel coefficient. Supposons que la valeur trouvée de r soit $0,85$. Devons-nous considérer que ce résultat signifie qu'il y a effectivement une étroite liaison entre les prix dans les deux villes? A partir de quelle valeur de r serait-on autorisé à dire que les marchés sont suffisamment intégrés et fonctionnent de manière efficiente? C'est là une difficulté bien délicate, un problème bien complexe auquel se heurte toute analyse de ce genre portant sur "l'intégration des marchés". Il n'y a tout simplement pas de réponses à ces questions.¹

¹ Voir Peter Timmer, Revue du livre de U.J. Lele, "Food Grain Marketing in India: Private Performance and Public Policy" dans Economic Development and Cultural Change, Vol. 22, No. 3, avril 1974.

Appendice VI.

Tableau 1.

Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta, (1962)¹

<u>Marché</u>	<u>Nombre d'Observations</u>					<u>Degré de Liberté</u>		<u>Corrélations Significatives:</u>			
	12	10	5%	1%	5%	1%	5%	1%	5%		
Ouagadougou	1.0000										
Manga	-.0413	1.0000									
Yako	.1972	-.3021	1.0000								
Tougan	.2346	.5239	.2880	1.0000							
Dégoudou	.3807	.5939	-.1924	.3557	1.0000						
Kaya	.0949	.6000	.2655	.8643	.5304	1.0000					
Dori	.0887	-.5477	.7380	.2780	-.3860	.2172	1.0000				
Fada-N'Gourma	.2121	.3053	.3456	.6978	.6424	.8808	.3088	1.0000			
Ouahigouya	-.0202	.2192	.4014	.7004	.4311	.6975	.3508	.7772	1.0000		
Bobo-Dioulasso	-.1262	.3785	-.1964	-.0454	.3290	.1004	-.3140	-.0405	.0787	1.0000	
Koudougou	.1145	-.5911	.4396	-.1370	-.2756	-.0048	.6783	.1920	.0172	-.2917	1.0000
	Ouagadougou	Manga	Yako	Tougan	Dégoudou	Kaya	Dori	Fada-N'Gourma	Ouahi-gouya	Bobo-Dioulasso	Kou-dougou

Les coefficients fournis dans le Tableau I de l'Appendice VI sont dans tous les cas de piètre qualité. Certains d'entre eux sont même d'une évidente absurdité. Entre Manga et Koudougou, par exemple, il y a une corrélation négative suffisamment élevée pour être techniquement significative avec 5% de degré de confiance. La positive corrélation la plus élevée est celle existant entre prix de Fada et prix de Kaya; mais il est difficile d'expliquer pourquoi et comment ceci devrait être tel: les moyens directs de transport entre les deux villes font largement défaut. Mieux, il y a de nombreuses corrélations qui sont négatives, situation qui est bien troublante. Et seules, très peu de corrélations positives (moins 20%) ont une certaine signification au degré de 5% de confiance. Ce qui est bien au-dessous de ce à quoi on s'attend généralement pour conclure raisonnable, que les marchés d'un système sont suffisamment intégrés.

L'une des deux conclusions suivantes, ou toutes les deux à la fois, peuvent être tirées:

- les séries des prix sont d'une si piètre qualité qu'elles ne sont pas dignes de confiance. Ce qui est sans nul doute plausible en raison du manque de soins et de précision avec lesquels ces prix étaient enregistrés à l'époque.
- la seconde conclusion est que les marchés des céréales fonctionnaient très inefficacement au cours de l'année 1962.

Les données relatives à 5 marchés sont fournies dans le Tableau 2 de l'Appendice VI. Elles montrent, dans un certain sens, l'existence de relations plus étroites entre les prix observés dans différents marchés, mais elles ne sont pas du tout impressionnantes. Le

Tableau 2.

Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil entre
Différents Marchés de la Haute-Volta (1963)

<u>Marché</u>	<u>Nombre d'Observations</u>		<u>Degré de Liberté</u>	<u>Corrélations Significatives:</u>	
	12		10	5%=.5760	1%=.7079
Ouagadougou	1.0000				
Manga	.6784	1.0000			
Yako	.1882	.6782	1.0000		
Kaya	.3412	.6623	.7425	1.0000	
Dori	-.0817	-.1961	-.1371	.1182	1.0000
	Ouagadougou	Manga	Yako	Kaya	Dori

Tableau 3.

Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil entre
Différents Marchés de la Haute-Volta (1962, 1963)

<u>Marché</u>	<u>Nombre d'Observations</u>		<u>Degré de Liberté</u>	<u>Corrélations Significatives:</u>	
	24		22	5%=.4044	1%=.5151
Ouagadougou	1.0000				
Manga	.2174	1.0000			
Yako	.1253	.4961	1.0000		
Kaya	.0378	.8228	.6041	1.0000	
Dori	-.1135	.2919	.3911	.5581	1.0000
	Ouagadougou	Manga	Yako	Kaya	Dori

Tableau 3 de l'Appendice VI, où sont groupées les données relatives à une période de deux ans, fournit des résultats encore plus satisfaisants, mais ceci n'est que le résultat d'une technique statistique consistant à éliminer quelques erreurs d'échantillonnage.

Les résultats de l'année 1976 sont fournis dans le Tableau 4 de l'Appendice VI. Ils se comportent encore mieux, en ce sens qu'il n'y a qu'une seule valeur négative de r (insignifiant) et des valeurs positives de r relativement élevées dans le reste. Mieux certains résultats sont en accord parfait avec les observations communément faites; Garango, par exemple, a le marché le moins bien intégré aux autres marchés, et est géographiquement la ville la plus isolée¹. Le Tableau 5 de l'Appendice VI montre la distribution des r pour les données de l'année 1976.

Tableau 4
Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil entre
Différents Marchés de la Haute-Volta (1976)

<u>Marché</u>	<u>Nombre</u>		<u>Degré de</u>		<u>Corrélations</u>		
	<u>Observations</u>		<u>Liberté</u>		<u>Significatives:</u>		
	9		7		5% = .6669 1% = .7977		
Ouaga-dougou	1.0000						
Tenkodogo	.0465	1.0000					
Pouytenga	.0956	.8536	1.0000				
Garango	-.1552	.7252	.9092	1.0000			
Pô	.1998	.9122	.8292	.6165	1.0000		
Kampala	.3249	.7577	.9024	.6899	.8701	1.0000	
Paunkuyan	.2587	.7706	.9146	.7162	.8712	.9963	1.0000
	Ouaga-dougou	Tenko-dogo	Pouytenga	Garango	Pô	Kampala	Paunkuyan

¹ La valeur relativement faible de r entre Garango et Tenkodogo est tout juste quelque peu embarrassante puisque seulement 20 miles séparent les deux villes qui sont reliées par une route.

Tableau 5
Répartition des Coefficients de Corrélation parmi les
Marchés Ruraux de la Haute-Volta (1976)

<u>Intervalle</u>	<u>Nombre</u>	<u>%</u>	<u>% Cumulatif</u>
.91-1.0	3	20	20
.81- .90	6	40	60
.71- .80	4	26.7	86.7
.61- .70	2	13.3	100.0

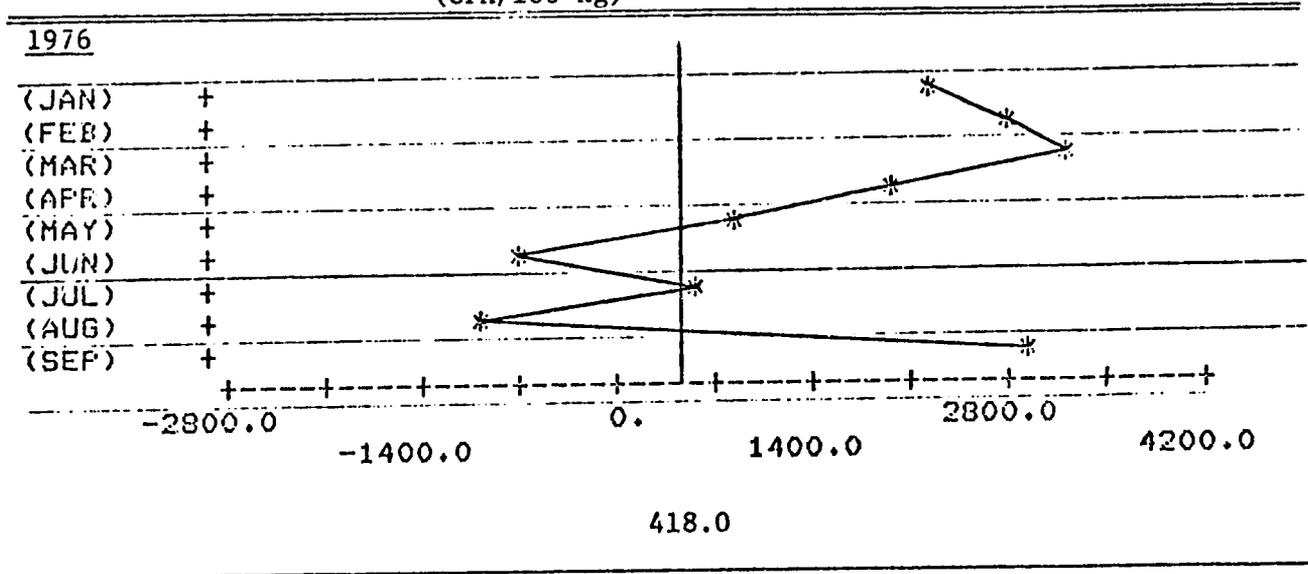
Partant des résultats fournis par les données de 1976, on pourrait avec raison conclure que les marchés voltaïques des céréales fonctionnaient avec une satisfaisante efficacité en 1976. Une telle conclusion se baserait tout simplement sur les valeurs obtenues des coefficients de corrélation entre prix dans différents marchés. Les réserves faites auparavant sur la qualité, assez médiocre, des données nous ferait encore hésiter à tirer des conclusions si hâtives. Mais puisque les données de 1976 ont été récoltées auprès de l'O.R.D. par quelques membres de notre groupe de chercheurs, nous pensons que ces données sont de bien meilleure qualité que celles de 1962 ou de 1963.

Cependant la conclusion générale se dégageant de cet exercice de statistiques reste toujours pleine d'équivoque. Rien ne permet de faire des conclusions précises en ce qui concerne le degré de compétition ou d'efficacité des marchés voltaïques des céréales. Il ne fait aucun doute qu'avec une plus intensive étude sur le terrain, des données de bien meilleure qualité pourraient être recueillies afin de permettre une analyse plus rigoureuse dans ces conclusions.

Appendice VI.

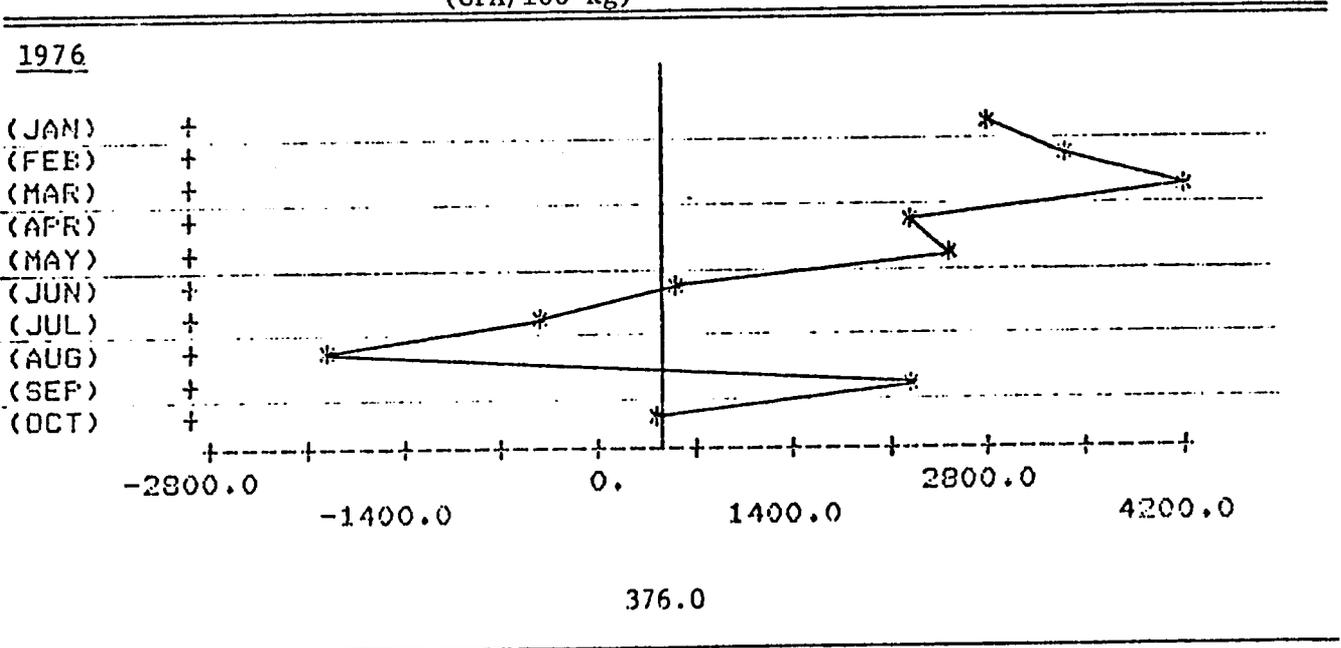
Graphique 1.A

Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Tenkodogo
(CFA/100 kg)



Graphique 1.B

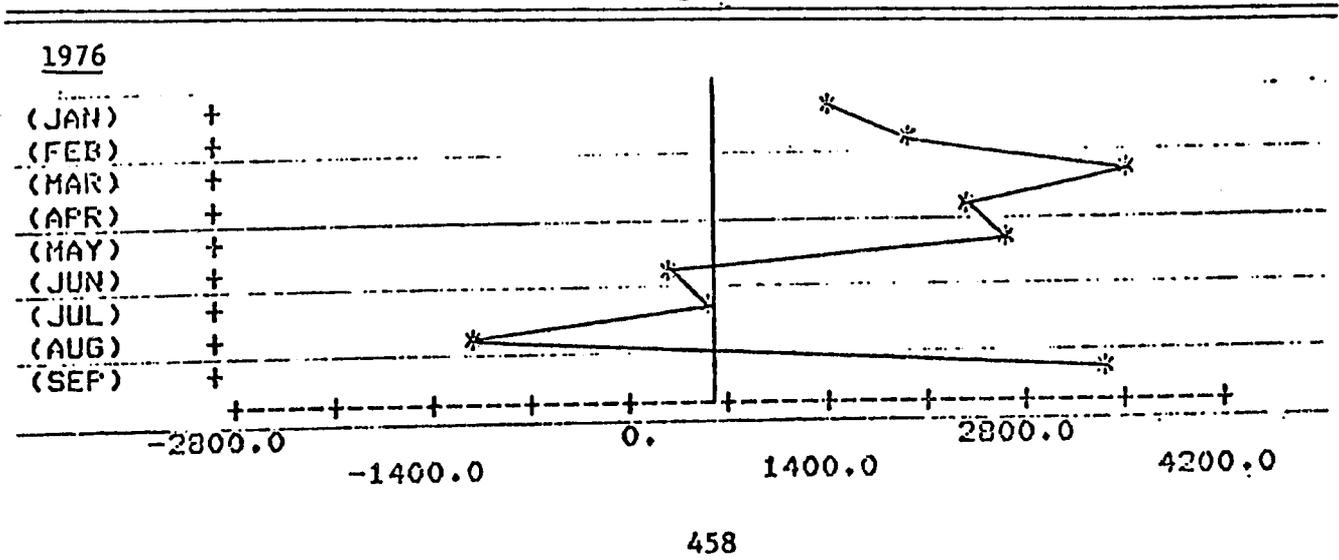
Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Pouytenga
(CFA/100 kg)



Appendice VI.

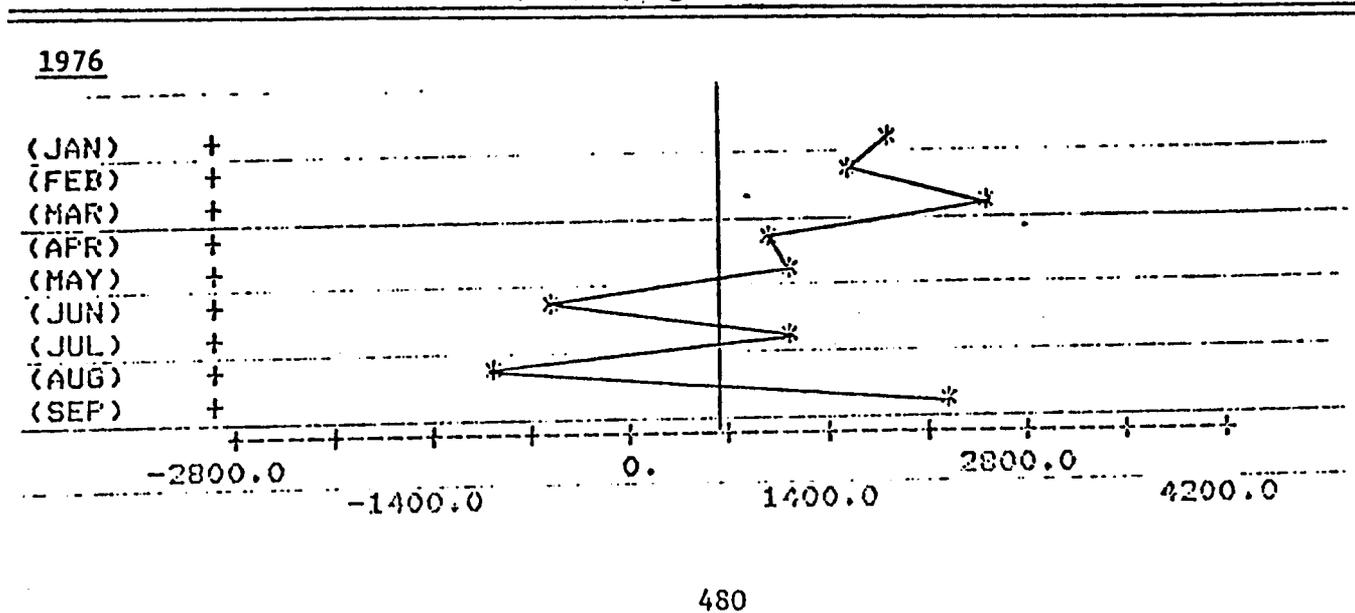
Graphique 1.C

Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Garango
(CFA/100 kg)



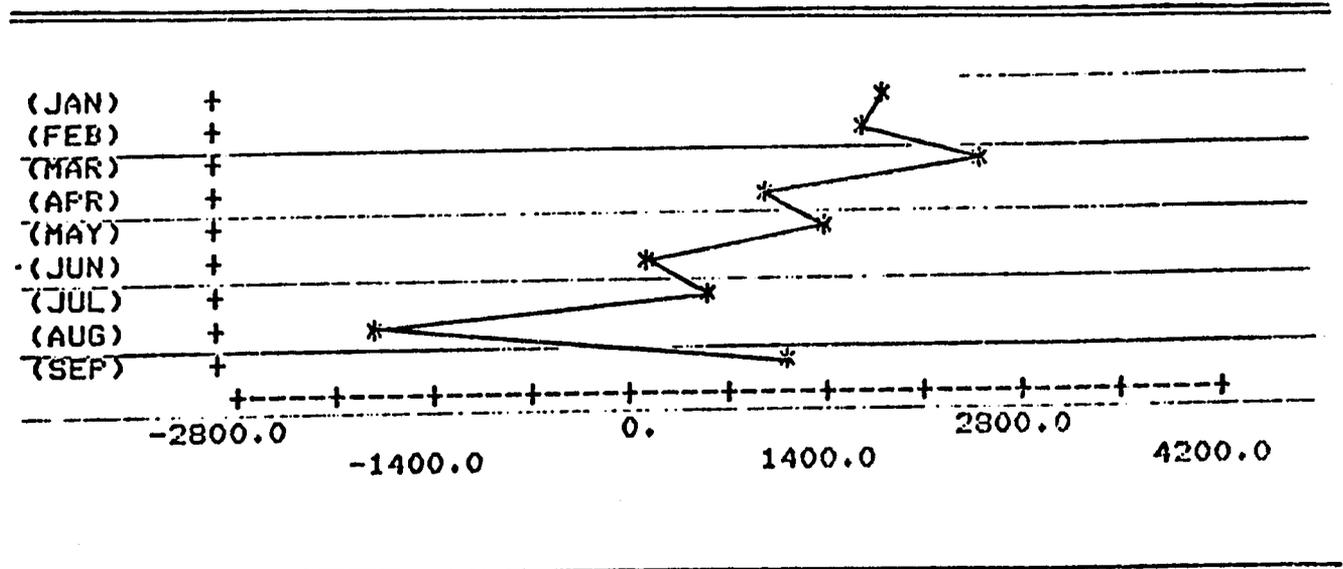
Graphique 1.D

Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Pô
(CFA/100 kg)

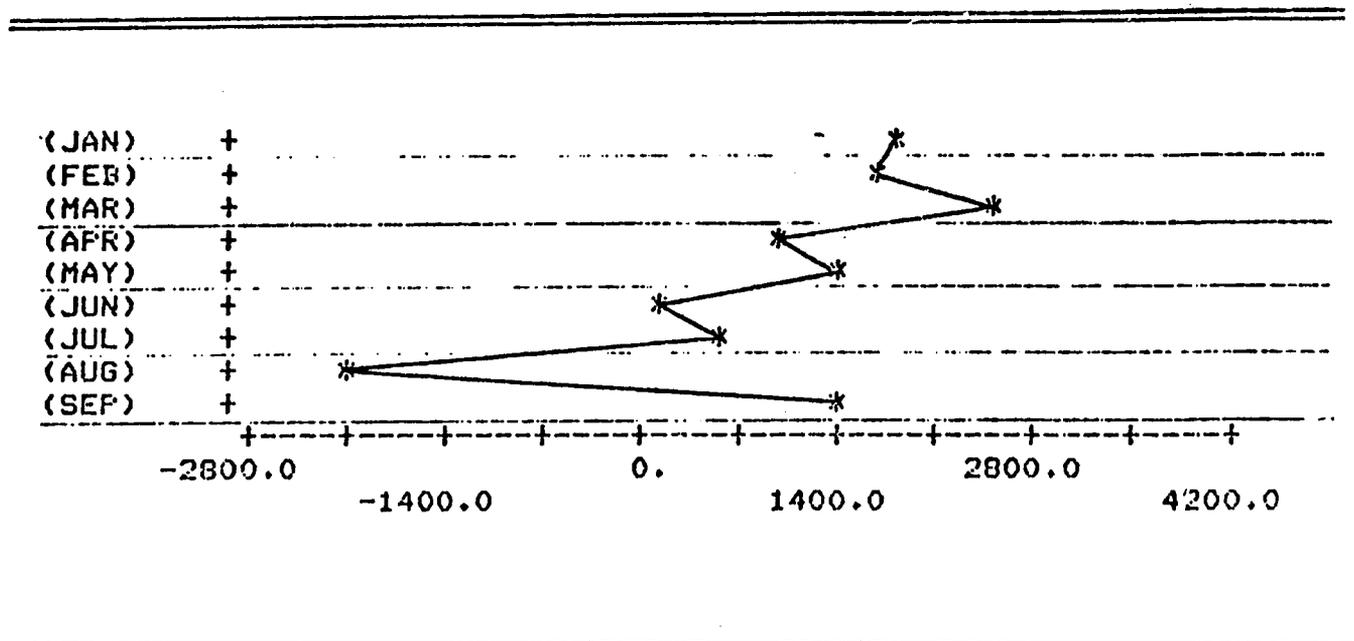


Appendice VI.

Graphique 1.E
Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Kampala
(CFA/100 kg)



Graphique 1.F
Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Paunkuyan
(CFA/100 kg)



Une autre mesure de l'importance des inter-actions entre les marchés est l'ampleur des variations des différences entre prix pratiqués dans les villes différentes. Théoriquement, ces différences devraient être constantes et être égales aux coûts de manutention et de transport des produits céréaliers. Les importantes transactions devraient, donc, avoir lieu entre Ougadougou et les marchés des alentours immédiats. Pour l'année 1976, ces différences de prix ont été calculées pour 6 marchés ruraux. La représentation graphique de ces différences est fournie par les graphiques 1.A-1.F. Sur la droite du zéro sont indiquées les mesures des coûts du transport des céréales d'une ville à une autre. Quand la différence entre prix excède cette marge (en étant sur la droite de celui-là), un arbitrage s'impose.

Les coûts de transport des céréales sont fonction de la distance entre les marchés mais aussi de la qualité des routes (toute chose, main d'oeuvre et autres inputs, étant égale par ailleurs). Le Tableau suivant fournit la répartition des coûts, en se basant sur les données générales au cours d'une mission effectuée sur le terrain.

Tableau 6. Coût estimé du Transport pour le Mil

Manutention	400-600 CFA/tonne
Sacs (réutilisés 3 fois)	60 CFA/tonne
Camion (route pavée)	20 CFA/tonne/km
(route non pavée)	50 CFA/tonne/km

En connaissant les coûts et les distances (Voir Tableau 7 de l'Appendice VI), et en réduisant tout au taux de 100 Francs CFA,

on peut calculer cette marge qui, quand la différence entre prix l'excède, conduit normalement à un écoulement des produits vers Ougadougou.

Le Tableau 7 de l'Appendice fournit la moyenne des différences de prix et celle des distances entre marchés. En général la différence entre prix excède les coûts de transport.

Tableau 7. Différences de Distances et de Prix
Entre la Ville d'Ouagadougou et Différents
Marchés, Janvier-Septembre 1976
(CFA/100 kg, Distance en Km)

Marchés	Minimum	Maximum	Moyen- ne	Dev Std	Route Pavée	Route non Pavée	Coût du ^a Trans- port
Tenkodogo	-1035.0	3270.0	1431.7	1567.1	181		418
Pouytenga ^b	-1893.0	4140.0	1590.0	1877.1	135	10	376
Garango	-1130.0	3520.0	1667.2	1534.5	181	20	458
Pô	-1000.0	2580.0	1091.1	1186.4	212		480
Kampala	-1865.0	2480.0	921.67	1245.5	NA		-
Paunkuyan	-2040.0	2480.0	923.33	1301.3	NA		-

^a Coût du transport de 100 kg à un prix/tonne; pour la ventilation des coûts, voir Appendice VI, Tableau 6

^b Janvier - Octobre

L'interprétation des graphiques est assez difficile. La qualité médiocre des données demeure toujours une question de grande importance. Les estimations des coûts de transport sont très grossièrement faites. Et les données relatives aux prix comportent toujours les mêmes défauts que ceux mentionnés auparavant. Elles vont être collectées par des jeunes enquêteurs de l'O.R.D., manquant d'expérience. Les mesures étaient faites avec des

129

unités de mesure, du type traditionnel, et ensuite grossièrement converties en Kg; enfin les différences, dues à la qualité des produits et qui sont d'une très grande importance dans les marchés réels, sont complètement ignorées.

Toutes ces remarques étant faites, les conclusions suivantes peuvent maintenant être tirées à partir de graphiques. Premièrement, et en général, les différences entre prix apparaissent comme étant supérieures aux coûts de transport; ce qui nous avertit de l'existence d'une lenteur dans la réaction de certains marchés aux changements de prix survenus dans les autres marchés. Cependant, et c'est le second point, certaines réactions peuvent se produire puisque les différences des prix semblent s'amenuiser au fil du temps dans certains cas. Invariablement, à certaines périodes de l'année, les différences entre les prix du mil (entre Ouaga et les autres villes) deviennent inférieures aux coûts de transport correspondants; ceci se passe en Août dans toutes les villes, et même parfois au cours d'autres mois.

Cette analyse qui est ici présentée vise principalement à montrer comment peuvent être utilisées les données sur les prix et les coûts de transport pour mesurer le degré d'intégration des marchés. Avec des données de bien meilleure qualité et avec plus de temps dépensé à leur étude, une vue plus claire et plus intéressante du fonctionnement des marchés de produits céréaliers peut aisément être obtenue.