

PA-111-631

PROJET SECURITE ALIMENTAIRE M. S. U. - C. E. S. A.

SECRETARIAT TECHNIQUE DE LA C. E. S. A.

Description et Analyse de la Structure
du Marché des Céréales (Mil-Sorgho-Maïs)
au Mali

Par

N. Nango DEMBELE, Josué DIONE, et
John M. STAATZ

Document de Travail 86-04
Septembre 1986

Projet Sécurité Alimentaire M. S. U. - C. E. S. A.

B P 2314

Bamako, Mali

MINISTERE DE L'AGRICULTURE

INSTITUT D'ECONOMIE RURALE

SECRETARIAT TECHNIQUE DE LA CESA

REPUBLIQUE DU MALI

UN PEUPLE -UN BUT - UNE FOI

PROJET SECURITE ALIMENTAIRE
M.S.U. -- C.E.S.A.

DESCRIPTION ET ANALYSE DE LA STRUCTURE DU MARCHE
DES CEREALES (MIL, MAIS, SORGHO) AU MALI

Par

N. Nango DEMBELE, Josue DIONE, et John STAATZ

Document de Travail No. 86-04 (Brouillon)

SEPTEMBRE 1986

ACCORD DE COOPERATION MSU/USAID (NO. DAN-1190-A-00-4092-00)
SUR LA SECURITE ALIMENTAIRE EN AFRIQUE

TABLE DES MATIERES

I. INTRODUCTION

- A. Les objectifs généraux
- B. Les objectifs spécifiques de l'étude
- C. Méthodologie et approche théorique

II. SITUATION MACRO-AGRICOLE DU MALI

III. REVUE DE LITTÉRATURE

IV. STRUCTURE DU MARCHÉ CÉRÉALIER

- A. Typologie des agents engagés dans la commercialisation (Mil-Sorgho-Maïs)
 - A.1. Les collecteurs
 - A.1.1. Les assembleurs
 - A.1.1.1. Les assembleurs ambulants
 - A.1.1.2. Les assembleurs sédentaires
 - A.1.2. Les acheteurs-transformateurs
 - A.1.3. Les consommateurs directs
 - A.2. Les semi-grossistes et les grossistes
 - A.2.1. Les semi-grossistes
 - A.2.2. Les grossistes
 - A.3. Les détaillants

A.4. Le secteur public

A.4.1. Les structures de collecte de l'OPAM

A.4.2. Les structure de vente de l'OPAM

A.5. Les O.N.G.

B. Rôle des différents agents

C. Circulation de l'information

D. Financement

E. Réglementation

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES STATISTIQUES ET GRAPHIQUES

2

LISTE DES ABBREVIATIONS

C.M.D.T.	Compagnie Malienne des Textiles.
O.H.V.	Opération Haute Vallée.
O.M.M.	Opération Mil Mopti.
O.R.S.	Opération Riz Ségou.
O.N.	Office du Niger.
O.D.I.P.A.C.	Office du Développement Intégré des Productions Arachidières et Céréalières.
O.P.A.M.	Office des Produits Agricoles du Mali.
F.M.I.	Fonds Monétaire International.
H.U.I.C.O.M.A.	Huilerie Cotonnière du Mali.
C.E.S.A.	Commission Nationale de Mise en Oeuvre et de Suivie de la Stratégie Alimentaire.
M.S.U.	Michigan State University
I.E.R.	Institut d'Economie Rurale.
O.S.R.P.	Office de Stabilisation et de Régulation des Prix.

AVANT-PROPOS

Le Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA se situe dans le contexte plus global de l'Accord de Coopération (No.DAN-1190-A00-4092-00) entre l'Université de l'Etat du Michigan (MSU) et l'Agence des Etats-Unis pour le Développement International (USAID) sur la Sécurité Alimentaire en Afrique. Cet Accord vise à mettre en évidence, par l'analyse comparative du secteur agro-alimentaire d'un certain nombre de pays africains, les traits communs et les éléments spécifiques aux problèmes de sécurité alimentaire des différentes sous-régions du Continent.

Composante malienne de cet Accord de Coopération, le Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA est placé sous le parrainage institutionnel du Secrétariat Technique de la Commission Nationale de Suivi et d'Evaluation de la Stratégie Alimentaire du Mali (CESA) qui en assure la coordination avec les activités de ses différents groupes de travail spécialisés. Ce Projet a pour objectif d'examiner: (1) l'impact de différentes politiques relatives à la commercialisation des produits et à la distribution des intrants, de l'équipement et du crédit agricoles sur la rentabilité de la production céréalière et (2) l'effet subséquent de cette rentabilité sur la capacité et la volonté de l'agriculteur et du commerçant d'investir dans la production et la commercialisation des céréales.

La série de Documents de Travail publiés périodiquement par le Projet constituent des rapports d'étape. Ils sont, par conséquent, tous provisoires et leur contenu ne saurait en aucun cas être considéré ou interprété comme indicateur du point de vue ou de la position officiels d'une quelconque des personnes ou institutions impliquées. La responsabilité des idées, commentaires et arguments présentés ou discutés dans ces documents incombe exclusivement à leurs auteurs. Du reste, les buts visés par la production, la distribution et la discussion de ces rapports sont de trois ordres:

1. Informer les personnes et organisations intéressées de l'état d'avancement de l'exécution du Projet;
2. Mettre à la disposition des personnes et organisations pertinentes, des données et informations ponctuelles et opportunes, susceptibles de leur être utiles dans leur processus de réflexion et de prise de décision;
3. Stimuler, de la part de ces personnes et organisations, des réactions, commentaires, critiques et suggestions, de manière à pouvoir élargir l'horizon des connaissances relatives à la question de la sécurité alimentaire dans son ensemble.

Les commentaires et les questions pour tous renseignements de la part de nos lecteurs sont vivement sollicités et bienvenus à l'une des deux adresses suivantes:

1. Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA
 B.P. 2314, Bamako
 République du MALI

2. Food Security in Africa Project
 Department of Agricultural Economics
 Michigan State University
 East Lansing, MI 48824-1039
 USA

Des copies supplémentaires peuvent être obtenues en écrivant à:
(Spécifiez le numéro et l'auteur du document de travail)

PPC/CDIE/DI
209 SA-18
US Agency for International Development
Washington, DC 20523

Pour les employés de USAID ou ceux travaillant dans des projets de USAID, et pour quiconque des pays en voie de développement, les copies supplémentaires sont gratuites. Des copies multiples seront envoyées, si elles sont commandées pour des buts raisonnables (par exemple, pour un professeur ou chef de département demandant des copies multiples pour un séminaire). Pour ceux qui ne sont ni associés avec USAID ni des pays en voie de développement, il y a une charge d'à peu près US \$2 par publication. Les publications requises seront envoyées par poste, y compris une facture pour les charges.

5

REMERCIEMENTS

Nous ne saurions clore ces préliminaires avant d'avoir rendu à toutes les personnes et organisations impliquées de près ou de loin dans la présente étude tout le mérite qui leur est dû.

Nos remerciements vont tout d'abord au Gouvernement de la République du Mali, représenté par la Commission Nationale Consultative de Suivi et d'Evaluation de la Stratégie Alimentaire (CESA) pour son approbation de l'exécution du présent projet d'étude dans le cadre prioritaire des questions relatives à la sécurité alimentaire du pays. Nous sommes tout particulièrement redevables au Secrétariat Technique de la CESA sans le parainage institutionnel duquel, l'exécution de cette étude et sa coordination avec les activités des groupes spécialisés de travail sur la stratégie alimentaire du Mali seraient sérieusement entravées. Nous sommes également reconnaissants aux cadres et experts du Programme de Restructuration du Marché Céréaliier du Mali (PRMC), de l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM), de la Compagnie Malienne pour le Développement des Textiles (CMDT) et de l'Opération Haute-Vallée (OHV), pour leurs points de vue techniques, leurs commentaires, critiques et suggestions qui nous servent de garde-fous précieux à chaque pas de cette recherche.

A nos bailleurs de fonds, l'USAID/Washington (Bureau pour l'Afrique et Bureau de la Science et de la Technologie) et l'USAID/Bamako, nous exprimons toute notre gratitude pour le financement intégral de cette activité de recherche sur un sujet aussi vital que la sécurité alimentaire. Outre cet appui financier, nous tenons à remercier tout particulièrement Mme. Emmy SIMMONS (Economiste Agricole à l'USAID/Bamako) pour son intérêt soutenu pour cette étude et son apport intellectuel remarquable à travers ses commentaires, critiques et suggestions qui, sans cesse nous permettent d'établir un pont direct entre nos observations empiriques et les besoins en informations précises des décideurs.

Nous remercions d'une manière toute particulière notre institution-mère, le Département d'Economie Agricole de l'Université de l'Etat du Michigan (MSU), pour son encadrement et son appui techniques, logistiques et intellectuels exemplaires au cours de toutes les phases (conception, financement, mise en place et évaluation continue) de la présente étude.

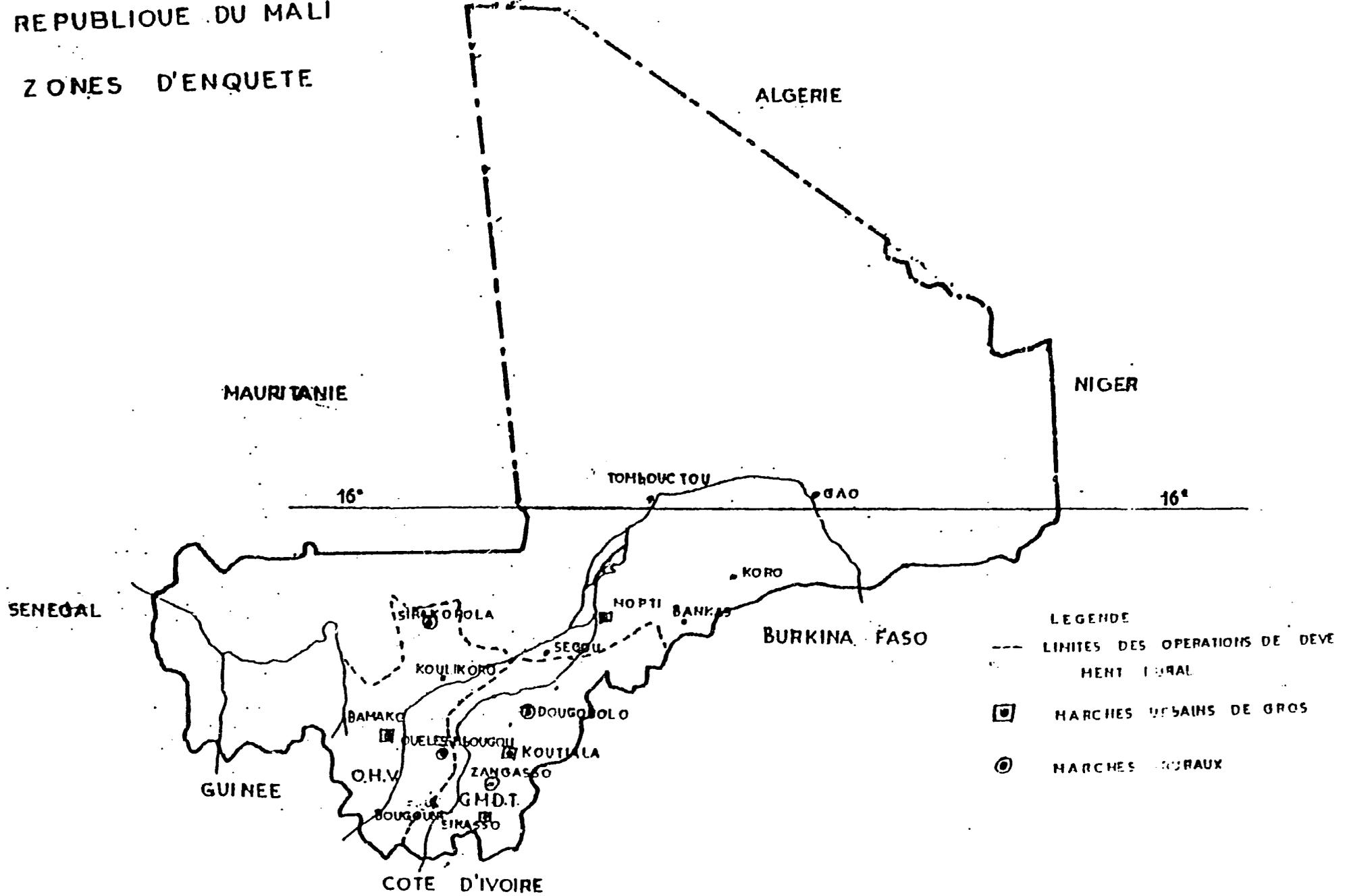
Dans ce cadre, nous remercions nommément les co-initiateurs du Projet d'Etude sur la Sécurité Alimentaire en Afrique le Dr. Carl K. EICHER (Professeur) et le Dr. Michael T. WEBER (Professeur Associé) pour leur vue globale des priorités du Développement Agricole des Pays Africains, le Professeur James D. SHAFFER dont nous bénéficions de l'expertise incontestable en matière d'analyse des institutions relatives aux politiques agricoles et économiques tout au long de ce projet et, finalement, le Dr. John M. STAATZ (Professeur Assistant) qui, malgré les milliers de kilomètres qui nous séparent, semble toujours être à nos côtés pour concevoir, discuter, évaluer et rectifier tous les aspects de l'étude.

Nos remerciements distingués vont à la population-cible de nos principaux informateurs - producteurs agricoles, commerçants des marchés ruraux et grossistes des centres urbains - sans l'ouverture et la coopération desquels, toute analyse sur les interactions technologie-production-marché n'équivaudrait qu'à de pures élucubrations intellectuelles gratuites.

Finalement, que notre Secrétaire, Mlle. Fatoumata SANOKO retrouve ici l'expression de notre appréciation sans réserve pour toute sa patience, son sérieux, son dévouement et sa compétence professionnelle qui, nous en sommes conscients transparaissent dans tous nos documents.

REPUBLIQUE DU MALI

ZONES D'ENQUETE



- LEGENDE
- LIMITES DES OPERATIONS DE DEVELOPPEMENT LOCAL
 - ▣ MARCHES DES BAINS DE GROS
 - MARCHES LOCAUX

FOOD SECURITY PROJECT

M.S.U. - C.E.S.A.

English Summary of Working Paper 86-04

DESCRIPTION AND ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF THE
WHOLESALE MARKET FOR COARSE GRAINS (MILLET, MAIZE, SORGHUM)
IN MALI

by

N. Nango DEMBELE, Josue DIONE, and John STAATZ

September 1986

I. INTRODUCTION

In order to analyze the possible impacts of the recent attempts to liberalize the coarse grain market in Mali it is essential to understand the functioning of the cereal market. The purpose of this paper is to provide some basic empirical information on the structure, behavior and performance of the wholesale market for coarse grains. The specific objectives of the study include:

- Identifying the various agents engaged in the coarse grain market.
- Description of the information system and identification of barriers to the free flow of information.
- Analysis of the regulatory environment within which the system operates.
- Understanding how the system is financed and evaluation of the costs linked to the different aspects of the wholesale market.
- Description of price formation, the risk sharing mechanisms among the various participants in the system and their purchasing and storage strategies.
- To provide some elements for the evaluation of the performance of the cereal market.

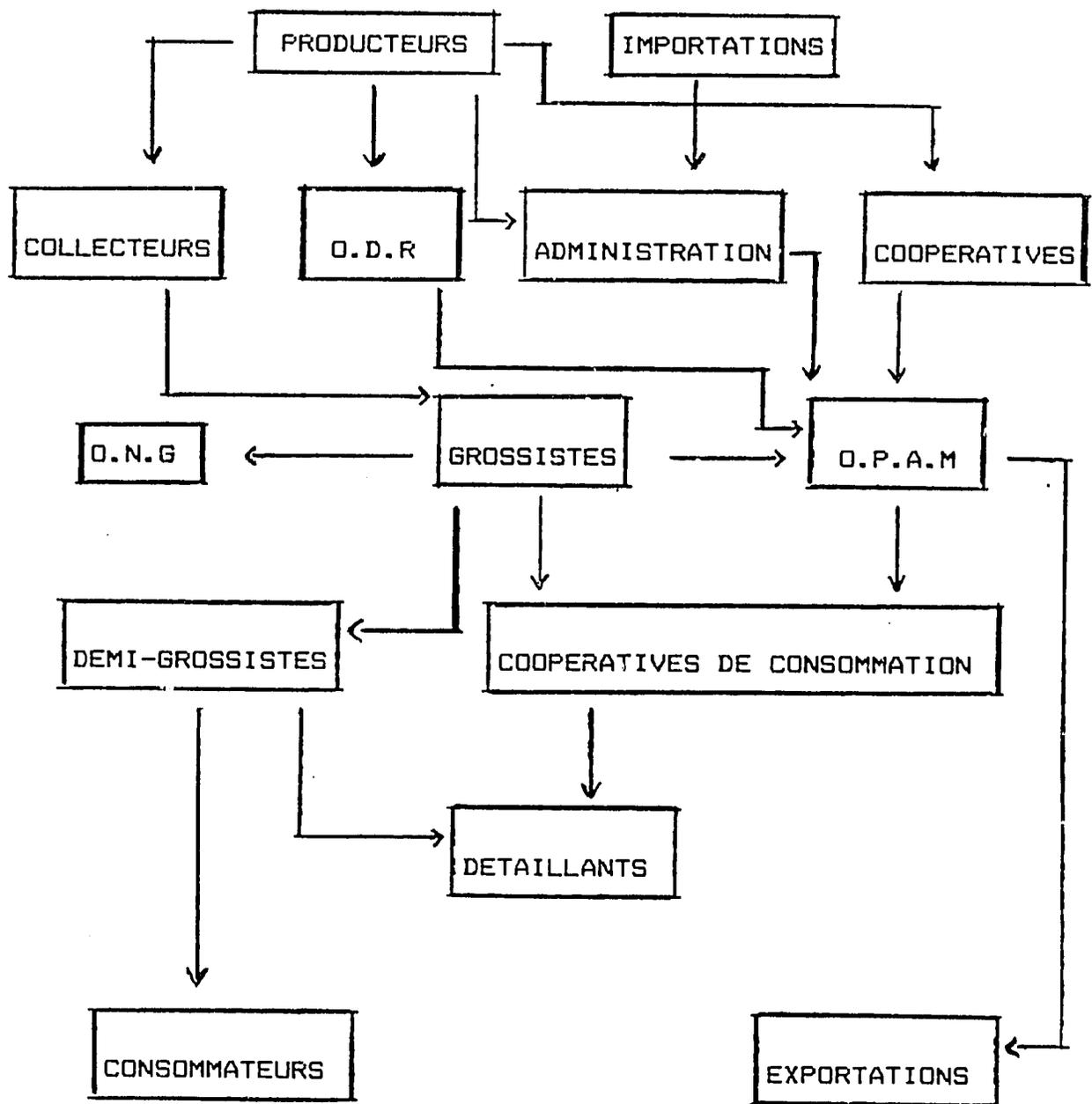
The results of the study will appear in two papers:

- Description and analysis of the structure of the coarse grain market in Mali.
- Behavior and performance of the wholesale market for coarse grains in Mali.

The present paper deals essentially with the structure of the coarse grain market.

II. STRUCTURE OF THE COARSE GRAIN MARKET

Figure I shows the basic structure of the coarse grain market in Mali. The following is a brief explanation of the roles of the different agents mentioned in Figure I and their interrelationships.



—————> : Direction des flux des céréales

Graphique I: Structure de la filière mil-sorgho-maïs au Mali.

A. Typology of the agents engaged in the commercialization of coarse grains (millet-sorghum-maize).

A.1. Collectors

This term refers to a multitude of agents involved in collecting cereals from producers. The three main types of collectors are the assemblers, the purchasers-transformers and the direct consumers.

The assemblers can be travelling or sedentary, independent or working on a commission basis. The purchasers-transformers are primarily women involved mainly in the processing of grains into local beer. Direct consumers are primarily deficit producers in addition to transporters and some urban dwellers.

A.2. Wholesalers and semi-wholesalers

Wholesalers are by far the most important and most influential agents in the private market for coarse grains, with enough financial resources enabling them to advance cash to assemblers working for them and to provide the transportation of cereals.

Semi-wholesalers are defined as those who get their supplies from wholesalers and sell them to retailers. They have limited financial capacity, however their access to credit and to the wholesale supply network in the urban centers depends largely on trust, neighborhood and kinship relationships.

A.3. Retailers

Retailers constitute by far the largest category the majority of which are women. Their main suppliers are the wholesalers in the nearest town from which they buy a maximum of 100 kg at a time. Consumption purchases vary between 0.5 kg and 10 kg, with most women retailers using traditional weights instead of the kilogram.

A.4. The public sector

The principal agent of the public sector is OPAM which, before liberalization, had a legal monopoly on the purchasing and sales of cereals in Mali. OPAM's purchases were done through a system of cooperatives and the regional administrative hierarchy, and the main mechanism used was the establishment of fixed quotas to be delivered by producers and collected by the local administrative units.

Since liberalization OPAM has been gradually relying on the private sector to purchase its cereals. In fact, during the 85/86 marketing season, 2/3 of all grains paid by OPAM were collected by private traders who used their own funds to buy and transport the cereals to OPAM's warehouses and were paid only after delivery.

OPAM sells directly to the cooperatives, the army, other public agencies and to public employees. The cooperatives act as OPAM's retailers to private buyers. Finally, OPAM remains the sole agency authorized to export cereals and it is also responsible for the administration of the food security stocks and the distribution of foreign food aid.

A.5. N.G.O.'s (Non Governmental Organizations)

Since the droughts of the 70s and 80s many NGOs have become gradually involved not only in the direct distribution of their food aid but also in purchasing significantly large quantities of cereals. They rely on delivery contracts with wholesalers who transport the cereals from the producing areas to the major urban centers. The NGOs make their own arrangements to transport the cereals from the cities to the inflicted areas.

B. Role of the various agents

The private market for coarse grains is composed of three main categories: collectors, wholesalers and semi-wholesalers, and retailers. Although there is no perfect vertical coordination or integration among all the agents of the system, there are clear indications that the system is evolving towards vertical coordination and increased specialization as a result of the 1981 liberalization. In fact many traders assert that liberalization allowed them to carry out their trade in the open and hence provided incentives for investments in transport, storage, etc.

C. Flow of information

In general, agents integrated in the same chain have better access to information on prices than independent agents. Wholesalers seem to be the best informed and they circulate any information they receive to collectors working for them, who in turn inform the producers. Messengers of wholesalers and transporters are the main agents responsible for the flow of information about market conditions. There is also a free flow of information between wholesalers of the same town and wholesalers from other localities.

Therefore it seems that information on prices is available and freely accessible, however the main problem is the lack of information on supply and demand conditions which prevents any long term decision to invest in transport or storage.

D. Financing

One of the major problems facing the wholesale trade of coarse grains is financing. The majority of wholesalers surveyed declare working with their own funds and only 40% had any loans. Most of these loans were obtained either from other merchants or from relatives and are essentially based on trust relationships.

There was only one case of a bank loan among the sample of wholesalers surveyed and the annual interest rate charged on that loan was 18%. The question of interest in the informal sector remains very problematic given the influence of Islam in Mali, however there are many indications of indirect payments of interest either through sharing of profits made from the loan or through services rendered by the borrower. Estimates based on informal interviews indicate that interest rates in the informal credit sector are very high and may often reach 20% per month.

Wholesalers in the production zones share the largest part of the burden of financing the marketing of coarse grains. Given that grain purchases in the rural markets are made in cash, wholesalers in the production zones must have access to important financial resources to ensure the transfer of cereals to the consumption centers.

E. Regulation

As previously mentioned OPAM had a legal monopoly in the cereal market prior to liberalization. Producer and consumer prices were set by the government with the declared objectives of stabilizing consumer prices and increasing producers' incomes. In reality, however, producers received very low prices and consumer prices were subsidized.

Faced with OPAM's increasing deficit and a gradual decline in agricultural output, there was an increasing awareness among decision makers of the major role of the private sector in stimulating agricultural development. The recognition of the potential role of the private sector and the alarming dependency on food imports and food aid to satisfy the country's food requirements lead to the liberalization of the coarse grain (millet, sorghum, maize) market in 1981.

14

Although the private market for coarse grains was legalized in 1981 it remained under the control of the government. In fact cereal merchants have to operate within the price range fixed by the government, they have to contribute to OPAM's food security stocks, they are required to deposit a bank guarantee and to acquire a permit to trade in cereals. Such control in theory would not allow prices to fluctuate according to supply and demand. In practice, however, most of the above regulations are frequently ignored and not always enforced by the government. In fact, during good years such as the 1985/86 season, the coarse grain market tends to operate in a relatively free environment with minor government interventions. However, during bad years such as the 1984/85 season, the government usually enforces its regulations in a much stricter way in order to ensure regular supplies for its privileged clientele.

III. CONCLUSION

The analysis of the structure of the coarse grain market shows that the private sector is capable of transferring cereals from surplus to deficit zones despite the imperfect vertical integration between all levels. The evolution towards more vertical integration after liberalization is still faced with several problems including many aspects of the government regulations of the cereal trade, lack of infrastructure and limited access to credit.

Potential areas for government interventions include collection and dissemination of information, construction of warehouses in the production zones, provision of marketing credit to wholesalers and the regulation and enforcement of contractual arrangements between wholesalers. Such measures would reduce the level of uncertainty and would encourage further private investments and an acceleration in the process of vertical integration.

17

INTRODUCTION

Il n'existe pas encore une étude détaillée sur la structure, le comportement et la performance du marché des mil-maïs-sorgho au Mali. Cependant il est essentiel de savoir comment les marchés céréaliers fonctionnent pour pouvoir analyser les effets possibles des changements récents intervenus dans les politiques économiques au Mali (notamment la libéralisation du marché céréalier) d'une part et de voir les options de politiques ouvertes au Mali d'autre part.

Cette étude qui résume quelques résultats de la composante "Commerçant/Transporteur" du Projet Sécurité Alimentaire de l'Université de l'Etat du Michigan (MSU) et de la CESA, se propose de fournir des informations empiriques de base sur la structure, le comportement et la performance du marché céréalier, et d'analyser les changements récents intervenus dans le secteur céréalier. Ces informations aideront les décideurs à formuler des politiques en matière de commercialisation visant à améliorer la performance du système.

L'accent est mis sur le commerce de gros de céréales d'autant plus qu'on constate que les commerçants grossistes jouent un rôle prépondérant dans le système de production-distribution des mil-maïs-sorgho au Mali. Nous soulignons que les analyses de ce document sont préliminaires et essentiellement descriptives. Les analyses plus quantitatives suivront dans des documents ultérieurs.

1. Les objectifs généraux visés par l'étude sont de:

- Fournir des informations sur le fonctionnement du commerce de gros des céréales et ses relations avec les autres segments du système de production-distribution au Mali.

- Analyser la capacité du commerce céréalier de gros à remplir différentes fonctions économiques (notamment la collecte, le transport et le stockage des céréales) tel qu'il est organisé actuellement, afin d'identifier les contraintes majeures à sa performance.

- Enfin discuter des options possibles de politiques permettant d'améliorer la performance du système.

B. Les objectifs spécifiques de l'étude se ramènent à:

- Identifier les différents agents engagés dans le commerce céréalier et leurs relations économiques.
- Décrire les rôles des agents et du système d'information et identifier ainsi les barrières à la libre circulation de cette information.
- Analyser le cadre réglementaire dans lequel le système fonctionne.
- Décrire les mécanismes de financement du système et les évaluer différents coûts liés au transport, stockage, etc... du commerce de gros.
- Décrire la formation des prix, les mécanismes de partage des risques parmi les divers participants du système et leur stratégie d'achats et de stockage saisonnier.
- Fournir des éléments d'appréciation de la performance du marché céréalier.

C. Méthodologie et approche théorique

L'approche théorique est celle du concept d'organisation industrielle modifiée et exprimée dans un sens plus dynamique à travers la notion de filière. Le concept de filière est d'autant plus approprié qu'il met l'accent sur les relations qui existent entre les agents à différents niveaux dans le processus de production-système de commercialisation et la coordination des activités de ces différents agents. Dans ce sens, l'approche filière constitue un outil d'analyse d'une grande portée pour les chercheurs des pays en voie de développement dans la mesure où elle représente une méthodologie appropriée pour le diagnostic et l'analyse d'un secteur quelconque de l'économie.

L'étude commence par un bref aperçu de la situation macro-agricole du pays et une revue de littérature sur la commercialisation des céréales au Mali et dans les pays voisins afin de circonscrire l'état des connaissances sur la structure, le comportement et la performance du commerce céréalier de gros. Une telle démarche permet d'orienter la recherche tout en évitant toute duplication de ce qui a déjà été fait et de mettre l'accent sur les aspects importants qui sont inconnus.

Suite à l'identification des aspects à couvrir, nous procédons à une analyse basée sur nos enquêtes menées auprès des commerçants de gros à Bamako, Mopti, Sikasso et Koutiala. (Voir Carte des Zones d'enquête).

Les résultats de l'étude paraîtront dans deux documents à savoir:

- Description et analyse de la structure du marché des céréales (mil-sorgho-maïs) au Mali.
- Comportement et performance du marché de gros des céréales (mil-sorgho-maïs) au Mali.

Le présent document porte essentiellement sur la structure du marché de céréale.

I. SITUATION MACRO-AGRICOLE DU MALI

L'économie rurale emploie près de 80% de la population au Mali avec les 90% de cette fraction vivant de l'agriculture, de l'élevage ou de la pêche (Jacques Lecaillon et Christian Morrisson, 1986). Les céréales occupent près de 80% des terres cultivées et constituent la base de l'alimentation de la population. Au moment de son indépendance, le Mali était exportateur net de céréales malgré le sous équipement, la non-utilisation d'input moderne et l'usage des techniques traditionnelles de son agriculture.

Aussitôt après l'indépendance, le Mali opta pour une gestion étatique de son économie en tendant vers une collectivisation de l'agriculture. Cette prise en charge de la gestion de l'économie par l'Etat se manifesta par la création d'organismes étatiques chargés de la commercialisation des produits agricoles et de l'encadrement du monde rural et par des structures politico-coopératives et administratives. L'Etat fixait alors les prix aux producteurs et aux consommateurs. La politique de fixation des produits agricoles visait trois objectifs presque irréconciliables à savoir un accroissement des revenus ruraux, l'approvisionnement régulier des centres urbains en céréales à bas prix et l'extraction d'un surplus agricole pour financer le développement.

L'objectif de l'augmentation des revenus des paysans visait à favoriser l'investissement dans l'agriculture grâce à des prix rémunérateurs; par contre celui de l'approvisionnement des centres urbains visait à assurer la disponibilité des céréales aux consommateurs à bas prix.

Si ces objectifs étaient nobles en soi, les atteindre étaient au delà des moyens de l'Etat qui comptait financer le développement industriel à partir des ressources dégagées de l'agriculture.

En effet, la génération des revenus paysans supposait des prix élevés aux producteurs, tandis que la disponibilité des céréales bon marché suggérait soit une subvention des prix à la consommation ou une augmentation de la productivité agricole par le biais d'investissements dans la recherche par l'Etat et la disponibilité de nouvelles technologies, ce qui ne fut pas le cas. En pratique, il fut impossible d'accorder des prix élevés au producteur et de subventionner la consommation simultanément. Finalement, des prix bas aux producteurs et des subventions à la consommation par le biais des déficits cumulatifs de l'OPAM (Office Malien des Produits Agricoles, Société d'Etat dotée dans le temps d'un monopole légal de commercialisation des céréales), furent la règle. Avec des prix bas aux producteurs, il n'est pas étonnant que progressivement le pays passe d'exportateur net de céréales dans les années 60' à importateur net et récipiendaire d'aides alimentaires dans les décennies 70' et 80,' malgré l'existence d'un potentiel en ressources terre très important.

En effet, entre 1960 et 1980, la production par tête baissa de 8%. Celle-ci qui couvrait 95% des besoins alimentaires en 1960, assurait à peine 85% de ces mêmes besoins au cours des décennies 70' et 80' (USAID Cereals Market Restructuring Project, June 1984).

Entre temps, la contribution de l'agriculture aux ressources fiscales de l'Etat amorça une tendance à la baisse. En effet, si à partir des années 60', l'agriculture contribuait pour près d'un tiers des recettes fiscales de l'état, cet apport représente moins d'un quart dans les années 80'. Parallèlement à cette baisse continue de la production céréalière, le coton, quant à lui connaît une croissance continue et soutenue puisqu' utilisant les 2/3 des intrants agricoles et la moitié des stocks de machine (Jacques Lecaillon et Christian Morrisson 1986). Il faut aussi noter que les producteurs de coton contrairement à ceux des mil et sorgho, sont mieux encadrés avec un accès assez facile au crédit et l'existence d'un réseau de marketing¹ mieux organisé et plus efficace.

1 Ici le mot Marketing se réfère à toutes les fonctions de collecte, transport, manutention, transformation, stockage, conditionnement, traitement et financement jusqu'à la mise à la consommation des céréales - tandis que par commercialisation on entend généralement les opérations d'achat et de vente des céréales.

Pour combler son déficit céréalier, le Mali est obligé d'importer, d'année en année, des quantités de céréales de plus en plus importantes compte tenu de la chute de la production céréalière conjuguée à une démographie galopante. Mais le manque de devises a imposé des limites aux quantités que le pays pouvait importer. Les aides alimentaires sont devenues plus importantes pour la couverture des besoins alimentaires du pays, surtout en année de sécheresse comme 1973. Entre 1969 et 1972, les importations et les aides alimentaires contribuaient à peine pour 4% des besoins alimentaires annuels du pays. Ce pourcentage est vite monté à près de 18% entre 1973 et 1975. A partir de 1976, il est en baisse jusqu'en 1981. En 1982, les importations et les aides alimentaires deviennent primordiales dans la couverture des besoins alimentaires avec des taux moyens annuels de 20.8% (Source: données brutes C.P. Humphreys, 1986).

La chute continue de la production céréalière d'année en année s'expliquerait essentiellement par une conjonction de plusieurs facteurs dont les plus importants sont le caractère sous-équipé de l'agriculture, la politique des prix, la sécheresse, le manque des nouvelles variétés à rendement élevé et le manque d'institutions de support (crédit et marketing, par exemple) au niveau des producteurs de mil et sorgho. Cette situation qui créa une dépendance de plus en plus grande du pays vis à vis de l'extérieur pour la satisfaction de ces besoins alimentaires, serait à la base de la libéralisation du marché céréalier intervenue en 1981. Cette libéralisation s'inscrit dans un programme global de privatisation de l'économie malienne.

La libéralisation du commerce des céréales en 1981 consacre la perception par l'Etat de l'importance d'un système de commercialisation efficace, compétitif et efficient dans le processus de développement du monde rural d'une part et de l'augmentation de la production agricole d'autre part. En effet, un tel système peut favoriser l'investissement et l'usage efficient des ressources dans l'agriculture, permettant ainsi l'approvisionnement régulier des centres urbains. En effet, un marché libéralisé peut aider à l'allocation rationnelle des ressources dans les différents secteurs de l'économie par les mécanismes de formation de prix.

Mais pour que la libéralisation puisse avoir de tels effets de réallocation des ressources, il faut que:

- les producteurs et commerçants répondent aux variations des prix et que;

- les producteurs et les commerçants de céréales aient accès à des ressources additionnelles telles que des nouvelles technologies, le crédit et la terre, afin de pouvoir répondre aux variations des prix.

L'un des objectifs du Projet de Recherche CESA-MSU est d'identifier les combinaisons de technologies et de réformes de politiques qui seraient complémentaires à la libéralisation du marché céréalier.

II. REVUE DE LITTÉRATURE

2.1. Avant les années 70, la commercialisation privée des céréales en Afrique de l'Ouest a peu attiré l'attention des gouvernements africains. En effet, la commercialisation privée des productions céréalieres a fait l'objet de peu d'études avant la décennie 70.

2.2. Cette situation s'explique par le fait que dès l'indépendance, la plupart des Etats africains ont créé des organismes étatiques avec des monopoles plus ou moins effectifs sur le commerce des céréales selon les pays. Cependant, malgré ces monopoles, dans le Sahel, le secteur privé est resté très dynamique, assurant dans l'illégalité l'approvisionnement des centres urbains et le transfert des céréales d'un point à l'autre à l'intérieur de la sous-région.

2.3. Avec la crise alimentaire survenue en 1973 dans le Sahel par suite de la sécheresse, la plupart des gouvernements de la sous-région ont été surpris par l'incapacité de leur système de distribution étatiques de garantir l'approvisionnement des zones rurales et la promptitude avec laquelle le secteur privé a réussi à assurer le transfert des céréales non seulement entre pays, mais aussi entre villes et campagnes.

2.4. Aussi la crise de 1973 et la pression exercée par les donateurs d'aides alimentaires ont permis aux Etats africains de prendre conscience du rôle important que le marketing joue dans le processus de développement par l'entremise des marchés qui signalent l'abondance ou la rareté de telle ou telle ressource dans l'économie par le biais des prix. Cette prise de conscience du rôle du marketing, d'une part, et la vivacité du secteur privé d'autre part, ont été à l'origine des premières ébauches d'études de commercialisation tant au niveau des organismes étatiques que du secteur privé.

2.5. Le besoin urgent de connaître les mécanismes de commercialisation des céréales du secteur privé s'est buté au manque de données sur les prix aux producteurs du marché libre, les prix à la consommation, les quantités commercialisées et les structures de coûts privés de la commercialisation. Ce manque de données a donc influencé l'orientation de la plupart des études sur la commercialisation, études qui dans leur majorité se sont bornées à évaluer la performance des Organismes d'Etat et à identifier les différents agents du secteur privé engagés dans le commerce.

2.6. Dans la sous-région sahélienne, la création du CILSS qui commanda dès ses premières années, des études sur les systèmes de commercialisation, est une indication du vide qui existe dans ce domaine dans la plupart des pays de l'Afrique de l'Ouest. L'une des études les plus importantes en la matière est celle du CRED dirigée par Elliot BERG, parue en 1977 et qui porte sur la commercialisation, la politique des prix et le stockage des céréales au Sahel. Le principal résultat de cette étude est le constat de la méconnaissance du marché privé des céréales dans le Sahel. En effet, cette étude souligne le manque de données viables tant sur les quantités commercialisées, les quantités produites, les prix pratiqués par le secteur privé et les capacités de stockage des producteurs et des commerçants. Les seules données disponibles sont presque exclusivement celles des prix officiels et des volumes commercialisés par les organismes étatiques.

2.7. Cependant, il existe aussi des données sur des prix à la consommation relevées par la plupart des services statistiques des pays de l'Afrique Francophone pour les calculs des indices et des coûts de la vie. Malheureusement, ces données sont ignorées dans la plupart des études faites dans la sous-région, exception faite de quelques unes, (C.P. Humphreys, 1986; Document de Travail No.86-02 du Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA).

2.8. Devant cette crise de données, toute tentative d'évaluation de la performance du secteur privé devient un exercice dangereux et compromettant dans la mesure où les conclusions auxquelles on peut arriver restent sans évidence empirique. Néanmoins, certaines études réalisées par des consultants sous l'égide du CILSS semblent conclure qu'on a tendance à le croire (Pearson, Strykers, et C.P. Humphreys 1981; CRED 1976; 1986). Le secteur privé serait caractérisé par une concurrence à tous les niveaux de la chaîne de commercialisation, depuis la collecte primaire des céréales auprès des producteurs jusqu'à leur vente finale au niveau des consommateurs.

21

Mais, une fois de plus, la plupart de ces conclusions ne relèvent pas d'observations systématiques des conditions du marché céréalier au niveau des villages et des commerçants sur une longue durée.

2.9. Des études menées par l'ISRA/Bureau d'Analyses Macro-Economiques sur la commercialisation des céréales au Sénégal ont permis une connaissance plus approfondie du système de commercialisation tant privé qu'étatique. (Mark D. Newman, Dusseynou N'Doye, Alassane P. Sow: Document de travail No.84-5, 1984; et No.85-2, 1985; Sow et Newman, Document de Travail No.85-7, 1985). En effet, ces études contrairement aux précédentes ont d'abord collecté des données sur les prix et des éléments de coûts sur le secteur privé et étatique. Leur principale conclusion est que le marché céréalier privé est plus performant que le secteur étatique.

2.10. L'un des points forts de ces études est qu'elles ont procédé à des analyses des marges, des coûts de transport et de stockage au niveau du secteur privé. Elles font aussi ressortir les mécanismes de financement du système privé et l'impact de la réglementation de la commercialisation sur la rentabilité et les risques du négoce des céréales au Sénégal.

2.11. Il faut noter que les recommandations de ces études ont certainement été d'une grande utilité pour le gouvernement Sénégalais qui dispose ainsi d'informations capitales pour formuler ses politiques agricoles. Le Burkina Faso a également fait l'objet d'une telle étude sur la commercialisation. Celle-ci a été menée par le CRED, en 1986, pour le compte de l'USAID et a abouti à peu près aux mêmes conclusions que celle réalisée au Sénégal, quant à la performance des systèmes privés de commercialisation. L'étude est assez approfondie tant en ce qui concerne la structure que sur le comportement des agents engagés dans le négoce des céréales. Elle met aussi en évidence les insuffisances du secteur privé et fournit au public des informations utiles assorties de recommandations importantes.

2.12. Une caractéristique importante des études sur le Sénégal et le Burkina Faso demeure le fait qu'elles ont procédé à une collecté directe de la plupart des données utilisées, même si celles-ci s'étendent généralement sur une année ou moins.

2.13. Si l'on dispose d'études sur la commercialisation des céréales au Mali, la plupart de celles-ci ne sont toutefois pas assez approfondies. Elles décrivent d'une manière statique les différentes catégories d'agents impliqués et leurs rôles dans le commerce des céréales.

Cette situation s'explique par le fait que des données sur les prix du marché privé des céréales tant au niveau producteurs que grossistes n'existaient pas avant 1986.

2.14. Il faut cependant remarquer que depuis les années 80, des séries d'études ont vu le jour au Mali. En effet, nous disposons de deux études du BECIS et d'une faite par l'Agence Canadienne pour le Développement en 1986. Celles menées par le BECIS portent essentiellement sur les marges et les coûts de commercialisation privés. Elles ne donnent d'informations ni sur la structure, le comportement des différents agents, ni sur le degré de compétition du marché céréalier. Dans ce sens, l'étude faite par les canadiens marque une nette amélioration.

2.15. En effet, cette étude donne une idée plus approfondie sur la structure du marché, mais aussi des informations fiables sur certains éléments de coûts tels que: transport, stockage, manutention. Malheureusement, l'étude n'examine le cas que de deux grossistes, ce qui empêche toute généralisation de ses conclusions².

2.16. Dans le cadre de sa politique d'autosuffisance alimentaire, l'Etat Malien a mis l'accent sur l'importance du secteur privé dans la commercialisation des céréales. Si ce rôle du secteur privé lui est reconnu, l'une des priorités demeure la connaissance des systèmes de commercialisation tant au niveau de leur structure que de leur performance. Il est surtout d'importance capitale de saisir la nature de la concurrence qui a cours dans le marché céréalier. En effet, si les différentes catégories d'agents engagés dans le commerce des céréales sont connues, on ignore par contre le degré d'intégration des différents niveaux du circuit céréalier et le degré de compétitivité des marchés céréaliens. En un mot, le comportement et la performance des différents acteurs dans la filière céréalière ne sont pas connus.

Certains coûts du marketing ont été calculés pour deux commerçants de Bamako uniquement et la plupart des éléments de coût de transport se limitent à des marchés ruraux situés dans la sphère de Bamako alors qu'on sait qu'au Mali, Koutiala, Sikasso et Mopti sont parmi les principaux marchés céréaliens et que les céréales produites à Koutiala sont consommées à Bamako, Mopti, Tombouctou et Gao. (Voir Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA, Document de Travail No.86-02).

2.17. Pour évaluer ceux-ci, il est important d'installer un système de collecte de données du marché libre tant au niveau des producteurs qu'au niveau des grossistes, de suivre certains marchés de gros d'observer les différents acteurs dans le circuit céréalier. D'importance capitale est aussi la connaissance du mécanisme du fonctionnement du secteur privé. Cela suppose des informations sur les coûts et la rémunération des diverses fonctions du marketing. Malheureusement jusqu'à ce jour, les analystes du secteur agricole au Mali ainsi que les décideurs des politiques agricoles manquent de données et d'analyses assez poussées sur le secteur privé.

2.18. Ainsi, avant 1985/86, on ne disposait de données ni sur les prix du marché aux producteurs, ni sur les prix des grossistes, ni sur les éléments de coûts des transactions cérésières. Il s'avérait donc nécessaire que toute étude de marketing au Mali commence par établir une base de collecte de données avant toute analyse. Le Projet Sécurité Alimentaire CESA-MSU a ainsi procédé à la mise en place d'un système de collecte de données sur les prix du marché privé au niveau village, marchés ruraux et au niveau des grossistes de certains centres urbains. (Voir Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA, Document de Travail No. 86-01). Le projet collecte aussi des données sur les éléments de coûts des diverses fonctions du marketing (frais de collecte, transport, manutention, stockage, taux d'intérêt entre commerçants, etc...). La disponibilité de ces données devra faciliter l'ébauche d'analyses propres à mener à une connaissance plus approfondie du marché céréalier.

2.19. Il est aussi à noter que le Projet Sécurité Alimentaire CESA-MSU suit différents marchés ruraux et centres urbains de consommation, ainsi que le comportement de multiples acteurs de la filière cérésière pendant plus d'un an. L'analyse préliminaire qui suit est basée sur les données collectées par nos enquêteurs sur 4 marchés ruraux (Zangasso et Dougouolo en zone CMDT, Sirakorola et Quélessébougou en zone OHV) et les marchés de gros de Koutiala, Sikasso, Bamako et Mopti. (Voir Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA Document de Travail No.86-01 et Carte des Zones d'enquête).

III. STRUCTURE DU MARCHE CERÉALIER

La figure I montre d'une manière assez condensée la structure du marché des céréales (mil-maïs-sorgho) au Mali. Les paragraphes qui suivent décrivent le rôle des différents agents mentionnés sur le graphique et les relations qui les lient les uns aux autres.

25

3.1. Typologie des agents engagés dans la commercialisation des céréales (mil-sorgho-maïs)

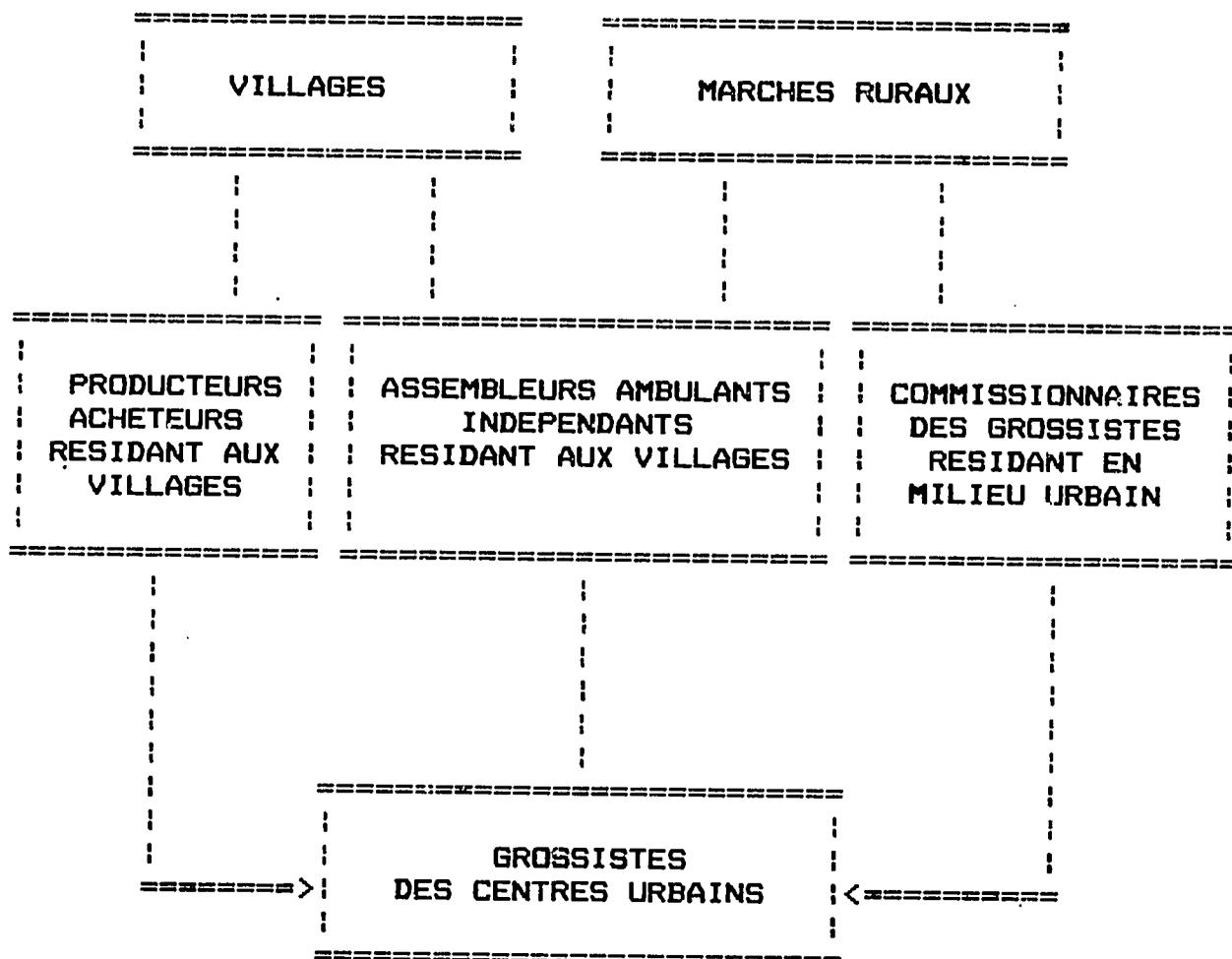
3.1.1. Les collecteurs

Ce terme renferme une multitude d'agents engagés dans la collecte des céréales auprès des producteurs, soit dans les villages ou sur les marchés ruraux. La figure II donne la structure de la collecte des céréales et leur acheminement jusqu'au niveau grossiste. Le nombre des collecteurs varie selon la saisonnalité des offres paysannes. Généralement, les collecteurs sont nombreux et actifs après les récoltes.

Parmi les collecteurs, on peut distinguer principalement :

3.1.1.1. Les assembleurs

Ils sont insérés dans des chaînes plus ou moins intégrées. Ils peuvent être ambulants ou sédentaires, indépendants ou commissionnaires.



=====> : Direction des Flux des Céréales

Figure II: Structure de la Collecte des Céréales.

a). Les assembleurs ambulants

Ils peuvent être commissionnaires ou indépendants. Quand ils sont commissionnaires, ils sont installés dans des centres urbains assez importants comme Koutiala et travaillent avec des fonds que certains grossistes mettent préalablement à leur disposition. Ils fréquentent les marchés ruraux importants (comme Zangasso en zone CMDT) où l'offre de céréale est grande et peuvent se déplacer sur des distances de plus de 60 km. Ils sont payés par la différence entre les prix sur les marchés ruraux et ceux rendus aux magasins des grossistes. Ils sont les plus nombreux sur les marchés ruraux où ils avancent des fonds à des agents qui payent les céréales pour leur compte. Ces agents se rencontrent lors des foires locales où ils interceptent les producteurs avant que ces derniers n'y arrivent. Il semble que ces agents se rémunèrent sur la différence entre les prix qu'ils payent aux producteurs et ceux que l'assembleur a payés tout en faisant généralement les pesées lors des opérations; mais jusqu'ici nous n'avons pas vérifié ce mode de rémunération pour savoir la justesse de cette affirmation.

Les assembleurs ambulants indépendants sont ceux qui travaillent avec leurs propres fonds et vivent généralement dans les villages. Ils fréquentent les marchés ruraux voisins de leurs domiciles dans un rayon maximum de 20 km. Ils assurent le transport et le stockage des céréales qu'ils achètent. Généralement, la durée de leur stock ne dépasse pas une semaine. Ce sont surtout des producteurs agricoles qui consacrent la majeure partie de leur temps à la collecte des céréales. Ils font aussi une partie de leurs achats dans les villages, car jouissant à ce niveau de relations privilégiées avec les autres producteurs. Certains collecteurs ambulants indépendants revendent, au cours d'une foire hebdomadaire, la totalité des grains qu'ils ont assemblés à un commissionnaire. Ils peuvent aussi vendre à des grossistes des centres urbains comme Koutiala ou Sikasso. Dans le cas de ventes à un grossiste, ces assembleurs supportent eux-mêmes tous les risques liés aux pertes lors du transport des céréales et aux fluctuations de prix entre les marchés ruraux et les centres urbains.

Les assembleurs ambulants indépendants qu'on rencontre sur les marchés ruraux des environs de Sikasso sont pour la plupart des femmes. Contrairement aux autres assembleurs qui payent les céréales au "kilo", ces dernières utilisent avec des mesures traditionnelles.

Il semble que, dans cette zone, les producteurs ont plus confiance aux mesures traditionnelles et préfèrent dans ce cas généralement traiter avec les femmes. Elles ont conquis tous les marchés ruraux des environs de Sikasso et Ouélessébougou depuis la libéralisation intervenue en 1981. Ce qu'il faut noter, c'est qu'on ignore à présent la relation nette entre les prix payés par les femmes en utilisant les mesures traditionnelles et ceux payés par les ambulants en utilisant le kilogramme standard. La suite de nos enquêtes devrait nous permettre d'avoir une idée exacte sur cette relation. Mais d'ores et déjà, des tentatives de conversion de mesures traditionnelles "pani" ont révélé qu'en règle générale, les producteurs reçoivent plus en vendant avec les dites mesures qu'au "kilo" standard.

Le nombre d'assembleurs varie entre 10 et 20 sur les marchés ruraux de Zangasso, Dougouolo, Ouélessébougou et Sirakorola, avec des achats moyens de 200 kg par assembleur (cf. Document de Travail No.86-01). Les assembleurs travaillant pour le compte de grossistes représentent à peu près 60% des effectifs totaux.

b). Les assembleurs sédentaires

Ce sont des producteurs acheteurs. Ils peuvent être commissionnaires ou indépendants. Ils ne fréquentent pas les marchés ruraux et vivent avec les producteurs dans les villages où ils collectent aisément les offres quotidiennes de leurs voisins paysans. Ils effectuent le gros de leurs achats au moment des récoltes et sont rémunérés sur commission ou sur les différences entre les prix auxquels ils achètent et les prix de rachat par le grossiste qui a financé l'opération, dans le cas où ils sont commissionnaires. Dès que les achats atteignent un tonnage important justifiant le déplacement d'un véhicule, ils informent le grossiste qui en assurent le transport.

Les producteurs-acheteurs deviennent assembleurs ambulants indépendants au fur et à mesure qu'ils se constituent des fonds propres importants; ils fréquentent cependant les marchés ruraux et les transactions de céréales occupent alors une grande partie de leur temps.

Selon une étude du BECIS, les assembleurs de toutes catégories confondues achèteraient environ 40% des céréales sur les marchés ruraux. Il nous semble que ce pourcentage sous-estime le volume des transactions de ces agents.

Selon nos observations sur les marchés ruraux couverts par nos enquêtes, la part de l'ensemble des assembleurs peut se situer entre 60% et 80% des transactions céréalières totales des zones dégagant un surplus commercialisable appréciable.

3.1.1.2. Les acheteurs-transformateurs

Ce sont principalement des femmes. Ils payent à la fois aux mesures traditionnelles et au kilogramme standard. Ils fréquentent des marchés ruraux proches des centres urbains dans un rayon moyen de 50 km.

Dans les régions les plus reculées, ce sont surtout des femmes de producteurs qui sont les acheteurs-transformateurs; en l'occurrence, la transformation de céréales porte sur la préparation de bière locale.

Toujours selon le BECIS, les acheteurs-transformateurs achèteraient environ 30% des céréales des marchés ruraux, mis nos propres investigations n'ont pas encore permis de confirmer ou d'infirmer ce pourcentage.

3.1.1.3 Les consommateurs directs

Ceux-ci regroupent plusieurs catégories. Ils comprennent généralement des producteurs directs déficitaires, des transporteurs ou locataires de véhicules qui fréquentent les foires rurales, en passant par des citadins qui sont en transit en brousse. Les plus nombreux sont les producteurs déficitaires et les locataires ou transporteurs.

Les achats faits par les citadins sont occasionnels; ils se font pendant les récoltes dans le but essentiel de constituer des stocks afin d'éviter tout paiement de prix élevés dans la ville, surtout au moment où les offres paysannes diminuent.

Ceux qui achètent pour la consommation directe sont en général des hommes. En effet, selon le BECIS, la proportion d'hommes s'élève à environ 73% des effectifs de cette catégorie d'acheteurs.

3.1.2 Les semi-grossistes et les grossistes

Cette catégorie d'opérateurs se rencontre généralement dans les centres urbains. Ils fréquentent rarement les marchés ruraux et disposent de plusieurs assembleurs travaillant pour leur compte.

Nous définissons le semi-grossiste comme celui qui s'approvisionne auprès des grossistes et approvisionne à son tour des détaillants tout en vendant parfois directement aux consommateurs. Le grossiste est celui qui achète en gros aux semi-grossistes et des assembleurs et vend en gros aux semi-grossistes et aux détaillants.

En réalité, il est très difficile d'établir une nette différence entre grossiste et semi-grossiste au Mali. En effet, il n'est pas rare de trouver un individu qui fait à la fois le grossiste, le semi-grossiste et le détaillant. Nous avons alors une intégration verticale au niveau d'un seul individu. Ceci est le cas quand l'offre se rarefie au niveau des marchés ruraux, certains grossistes des zones de production deviennent automatiquement des semi-grossistes et des détaillants.

C'est surtout au moment des récoltes quand l'offre devient importante qu'il est possible de faire la nuance entre semi-grossistes et grossistes, en particulier dans les zones où existe un surplus commercialisable.

3.1.2.1. Les grossistes

Ils sont de loin les acteurs les plus importants et les plus influents du système privé de commercialisation de céréales. En effet, ils disposent de capacités financières plus importantes que les autres intervenants qu'ils financent généralement.

Certains grossistes possèdent leurs propres moyens de transport. En effet, nos enquêtes révèlent qu'environ 20% de ceux de Koutiala ont leur propre véhicule pour le transport des céréales (la plupart d'entre eux ayant débuté comme transporteur) contre 4% à Bamako où les grossistes se recrutent généralement parmi les commerçants d'autres produits.

Plusieurs assembleurs travaillent au compte de ces grossistes qui leur avancent de l'argent et assurent le transport des céréales. Ils peuvent aussi acheter les céréales des assembleurs indépendants.

Nous avons recensé 21 grossistes à Sikasso, 21 à Koutiala, 33 à Mopti et près de 50 à Bamako. Les grossistes se recrutent parmi toutes les couches sociales. Cependant, environ 90% d'entre-eux ont soit hérité des affaires familiales, soit ils étaient commerçants d'autres produits ou transporteurs.

Les clients des grossistes des zones de production demeurent leurs homologues des centres de consommation avec qui ils font le gros de leurs ventes, ensuite viennent les détaillants et les semi-grossistes. Le volume moyen des transactions des grossistes se situe environ entre 15 et 30 tonnes par mois (toutes céréales confondues, dans les zones de production, contre 50 et 200 tonnes dans les centres urbains de consommation parce que disposant de plusieurs zones d'approvisionnement. (Voir Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA, Document de Travail No.86-03). Il faut noter que les grossistes les plus importants des centres urbains de consommation peuvent vendre jusqu'à 2000 tonnes de céréales par mois. A ce niveau de transactions, ils tendent à devenir spécialistes de céréales. Les grossistes des zones de production et des centres de groupage et d'éclatement comme Mopti sont plus spécialisés dans les céréales que ceux de Bamako.

Selon nos enquêtes, environ 80% des achats des grossistes des centres urbains de consommation se font avec leurs homologues des zones de production, et une part importante de leurs ventes sont réalisées soit avec l'OPAM, soit avec les ONG (Organisations Non Gouvernementales).

Nos investigations révèlent que ce sont les grossistes des zones de production qui assurent le transport des céréales depuis les zones de production jusqu'aux centres de consommation. Ils assurent en grande partie le financement du système privé de commercialisation, contrairement aux grossistes des centres de consommation qui de plus en plus dépendent du crédit fournisseur. Il faut cependant noter que certains grossistes des centres de consommation financent les opérations de leurs homologues des zones de production. Il apparaît donc que l'importance des volumes des transactions céréalières dépend, dans une grande mesure, des capacités financières des grossistes des zones de production.

3.1.2.2. Les semi-grossistes

Ils ont une capacité financière limitée. Ils s'approvisionnent auprès des grossistes. Ils peuvent bénéficier de crédit dont la durée n'excède pas un mois, limitant ainsi leur besoin de financement. Cependant l'accès au crédit et au circuit d'approvisionnement dans les centres urbains de consommation restent fonction des relations de confiance, de voisinage et de parenté. Certains disposent de grossistes fournisseurs réguliers et, à ce titre, sont intégrés dans une chaîne plus longue.

32

3.1.3. Les détaillants

Ils constituent de loin la catégorie qui a le plus grand nombre d'agents. Ce sont principalement des femmes. Leur source d'approvisionnement demeure essentiellement les grossistes de leur ville. Cependant, certains se déplacent aussi et payent directement auprès des producteurs sur les marchés ruraux.

Les détaillants peuvent bénéficier du crédit à l'approvisionnement dont le délai est très variable entre une semaine et un mois. Ils achètent, à la fois, au maximum 100 kg qu'ils détaillent. Certains détaillants semblent fidèles à des fournisseurs et ont aussi des clients réguliers auxquels ils peuvent accorder des crédits pour quelques jours.

Les achats pour consommation varient entre 0,5 kg et 10 kg. Quand les détaillants sont des femmes, les ventes se font généralement suivant les mesures traditionnelles. Comme nous l'avons souligné plus haut, à Ouélessébougou les femmes fréquentant le marché font leurs achats avec des "pani" qui sont plus gros que ceux utilisés pour la vente au détail.

3.1.4. Le secteur public

Le principal agent du secteur public demeure l'OPAM. Avant la libéralisation, l'OPAM avait un monopole légal sur l'achat et la vente des céréales au Mali. Mais en réalité, l'OPAM jouissait d'un monopole fictif puisqu'il n'avait jamais commercialisé plus de 3% sur une moyenne globale de 20% de la production totale commercialisée par an (C.P. Humphreys). Le secteur privé est donc resté très dynamique même avant la libéralisation du commerce.

3.1.4.1. Les structures de collecte de l'OPAM

La majorité des achats de l'OPAM avant se faisait, avant la libéralisation, à travers les structures coopératives, les DDR (Opération de Développement Rural) et l'administration territoriale. Au début de chaque campagne, l'OPAM avançait des fonds à ces structures qui assuraient la collecte des céréales.

L'administration territoriale procédait par fixation de quotas à différents niveaux. En effet, après estimation de la production de chaque campagne agricole, les autorités de chaque région arrêtaient des quotas par région. Ces quotas étaient ensuite ventilés par cercle, arrondissement, village et enfin par producteur.

Chaque village rassemblait son quota qu'il transportait au niveau de l'arrondissement qui à son tour déposait le sien au niveau du cercle, et ce dernier au niveau de la région. L'administration et les coopératives étaient plus ou moins liées dans la collecte des céréales. C'est ainsi que les quotas rassemblés au niveau des arrondissements étaient dans des magasins de coopératives. Les ODR achetaient dans leurs zones d'encadrement auprès des producteurs encadrés qui n'étaient pas astreints aux quotas de l'administration territoriale.

Depuis la libéralisation, l'OPAM utilise de plus en plus le secteur privé pour acheter ses céréales. En effet, pour la Campagne 85/86, les 2/3 des 58.000 tonnes de céréales payées par l'OPAM ont été collectées par le secteur privé (PRMC/OPAM). Contrairement aux structures para-publiques qui sont préfinancées par l'OPAM, les commerçants privés collectent les céréales avec leurs fonds propres, assurent le transport jusqu'aux magasins OPAM et sont payés après livraison. Les marges accordées aux collecteurs de l'OPAM sont fixées par Arrêté ministériel. Aussi, seules les coopératives et le secteur privé bénéficient de ces marges.

L'OPAM assure le transport des céréales collectées par les structures para-publiques. Notons que le prix d'achat de l'OPAM est unique dans le temps et dans l'espace pour toutes les trois céréales (mil-sorgho-maïs), à la différence du secteur privé, où les prix varient à la fois dans le temps; dans l'espace et d'une céréale à l'autre. (Voir Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA, Document de Travail No.86-03).

3.1.4.2.

Les structures de vente de l'OPAM

L'OPAM possède des capacités de stockage au niveau des villes et des cercles. Ces capacités sont plus élevées dans les régions déficitaires qu'au niveau des régions de surplus agricole. Ainsi nous avons 6.250 tonnes à Sikasso contre 9.265 à Tombouctou, 14.865 à Bamako, 12.750 à Mopti (USAID, Cereals Market Restructuring Project). L'OPAM fait des ventes directes aux coopératives, aux agents de la Fonction Publique, à l'Armée et aux différentes institutions telles que les hopitaux, les prisons, les internants des écoles, etc... Les coopératives constituent pour l'OPAM les détaillants dont la clientèle reste tous ceux qui ne sont ni fonctionnaires, ni soldats.

On constate que les producteurs ont rarement accès aux céréales de l'OPAM dans les zones de surplus agricole. Finalement, l'OPAM demeure le seul agent du circuit céréalier autorisé à exporter des céréales. Avant la libéralisation, il détenait aussi le monopole des importations. Egalement il gère toutes les aides extérieures reçues par le Gouvernement de même qu'il assure, à la fois, la distribution dans les zones sinistrées, et la gestion des stocks de sécurité à l'échelle nationale.

3.1.5. Les O.N.G. (Organisations non Gouvernementales)

Depuis les sécheresses successives des années 70 et 80, beaucoup d'ONG ont commencé à assurer non seulement la distribution directe de leur aide, mais tendent de plus en plus à devenir des acheteurs importants lors des campagnes de commercialisation. Les ONG utilisent les commerçants privés afin d'assurer la collecte de leurs achats. A ce titre, elles passent des contrats de livraison avec des commerçants grossistes des villes comme Koutiala, Bamako et Mopti. Ces commerçants assurent le transport des céréales depuis les points de collecte jusqu'aux lieux de livraison. Ils ne reçoivent pas d'avance et se servent de leurs propres fonds pour assurer la collecte. Une fois que les ONG prennent livraison des céréales auprès des commerçants, elles s'occupent elles-mêmes du transport de céréales des villes vers les zones sinistrées.

L'intervention de l'OPAM et des ONG dans l'achat des céréales, constitue un facteur important qui exerce des pressions à la hausse tant sur les prix aux producteurs que sur le nombre d'agents engagés dans le commerce des céréales. En effet pour la Campagne 85/86, sur 30 personnes résidant à Bamako et ayant vendu des céréales à l'OPAM, seules 6 se sont déclarées commerçants réguliers de céréales.

3.2. Rôle des différents agents

Nous avons vu plus haut que le circuit privé du marché céréalier se compose principalement de trois grandes catégories d'intervenants: les collecteurs, les semi-grossistes et grossistes et les détaillants. Cependant, il n'existe pas une parfaite coordination, verticale et encore moins une intégration verticale de ces trois catégories auprès de tous les agents du système. En effet, certains assembleurs sont indépendants et plusieurs grossistes des zones de production comme Koutiala et Sikasso n'ont pas de clients grossistes réguliers à Mopti ou à Bamako.

35

Il faut cependant noter que les grossistes des zones de production tendent à avoir des collecteurs travaillant à leur compte d'une part, et à posséder des clients réguliers dans les centres de consommation, même si la pratique de contrat n'est pas courante dans le système d'autre part. Il semble que l'évolution du système vers une coordination verticale est due à la libéralisation intervenue en 1981. Mais cette affirmation reste une hypothèse dans la mesure où nous ne disposons pas d'informations sur la coordination du système avant la libéralisation. Néanmoins, on peut avancer l'hypothèse d'une plus forte coordination verticale intervenue depuis la libéralisation de 1981, puisque les commerçants affirment que la libéralisation leur a permis de sortir de l'illégalité et d'exercer leur activités en plein jour. Une telle atmosphère est de nature à inciter les commerçants à investir dans les activités de transports, de stockage, etc...

Il faut également noter que les grossistes de Bamako et ceux de Mopti dépendent de plus en plus de leurs homologues des zones de production pour s'approvisionner en céréales. Cette évolution de la structure du circuit privé tend à spécialiser les agents de chaque catégorie dans une tâche spécifique donnée. Ainsi, les collecteurs sont responsables du ramassage primaire des céréales et de leur mise en sacs. Les grossistes des zones de production assurent la manutention et le transport. Notons que le transport des céréales s'effectue dans deux sens: du marché rural à Koutiala et de Koutiala à Bamako ou Mopti, par exemple.

Les grossistes des zones de production tendent à stocker moins de céréales par rapport à ceux des centres de consommation. Ceux des centres urbains, des zones de consommation semblent assurer une fonction de stockage afin d'assurer l'approvisionnement régulier des consommateurs des villes. En effet, les grossistes de Bamako et de Mopti ont en moyenne une durée de stockage de l'ordre de 4 semaines contre une semaine ou deux à Koutiala et à Sikasso. Les premiers maintiennent des stocks minima en dessous desquels ils s'approvisionnent à nouveau. Les détaillants qui sont en contact direct avec les consommateurs, se chargent donc de la distribution finale des céréales.

3.3. Circulation de l'information

La bonne circulation de l'information est capitale dans le processus production-distribution pour une meilleure gestion des décisions de planning et de production des différents intervenants.

En effet, l'information sur les conditions d'offre et de demande et sur les prix joue un rôle coordinateur des activités des différents acteurs. Cependant, ce rôle coordinateur des informations du marché n'est effectif que si les informations sont disponibles et accessibles librement à tous les acteurs.

En ce qui concerne le marché céréalier, même si des informations sur les prix sont disponibles, l'offre et la demande restent inconnues aussi bien des producteurs que des commerçants.

En général, les agents intégrés dans une seule chaîne sont mieux informés sur les prix que les agents indépendants. Les grossistes semblent être les mieux informés sur les prix tant en aval qu'en amont. En effet, environ 80% des grossistes de notre échantillon déclarent être régulièrement informés chaque semaine sur les prix dans les zones de production, chaque jour sur les prix à la consommation. Les grossistes ventilent les informations reçues aux collecteurs travaillant à leur compte, ce qui permet aux producteurs d'être informés.

Par contre, les commerçants n'ayant aucun lien aussi bien en aval qu'en amont sont informés avec un certain retard par les agents des chaînes plus intégrées. En effet, un assembleur indépendant rencontré sur le marché de Zangasso nous a affirmé qu'il est mal informé sur les prix grossistes à Sikasso où il vend la plupart des céréales qu'il achète.

Les informations utiles pour des décisions de long terme ne sont pas disponibles. Par exemple, des informations sur les tendances évolutives de la production nationale et de la demande ne sont accessibles ni aux commerçants et aux producteurs. Le manque de telles informations empêche des décisions d'investissement soit dans les capacités de stockage ou de transport à long terme. Des informations sur les innovations en matière de conditionnement de collecte et de manutention des céréales ne sont pas disponibles à la majorité des commerçants.

Les agents qui véhiculent les informations du marché sont généralement les envoyés des grossistes eux-mêmes et les transporteurs. En effet, les transporteurs qui fréquentent régulièrement les marchés ruraux informent les grossistes des centres urbains sur l'évolution des prix en zone rurale. Également les collecteurs travaillant au compte de grossistes, informent ces derniers sur la situation des prix des marchés ruraux.

Il faut aussi noter que l'information circule librement entre grossistes d'une même ville, d'une part et entre grossistes de locations différentes mais faisant des transactions ensemble. C'est le cas entre grossistes de Koutiala et Mopti ou ceux de Koutiala et Bamako. Il semble donc qu'il n'y ait pas de barrière à l'information, mais c'est surtout l'inexistence de certains types d'informations (ex.: sur la production) qui est le problème.

L'un des rôles potentiels de l'Etat serait de mettre à la disposition des différents agents du circuit des informations sur les prix, les besoins de consommation des principales villes et l'offre rurale. Ces informations pourraient être collectées et traitées par le service du Plan et de la Statistique pour être ensuite diffusées à la radio tout comme les programmes de vulgarisation agricoles.

3.4. Financement

L'un des problèmes majeurs du commerce de gros des céréales est le financement de l'activité et des infrastructures. La plupart des grossistes interviewés dans nos enquêtes déclarent travailler avec leurs propres fonds. Seuls 40% d'entre-eux affirment avoir bénéficié de prêts. Ces prêts pour la plupart proviennent d'autres commerçants ou de parents et restent essentiellement fondés sur des relations de confiance. Un seul commerçant nous a affirmé avoir bénéficié de prêts bancaires.

Le Mali étant un pays musulman, la question des intérêts sur les emprunts faits par les grossistes pose toujours des problèmes. Tous ceux qui ont bénéficié de prêts déclarent n'avoir pas d'intérêt à payer. Cependant, des interviews informelles révèlent que généralement le gain réalisé par le grossiste sur le prêt est souvent partagé. Si tel n'est pas le cas, l'intérêt est perçu sous forme de services rendus par le grossiste. Par exemple, une personne qui prête à un grossiste peut avoir recours à celui-ci, soit en lui empruntant à son tour de l'argent, ou en lui achetant des céréales à crédit ou encore en lui demandant l'accès à son magasin de stockage. Le seul prêt bancaire qui nous a été rapporté portait sur une durée de trois mois avec un taux annuel d'intérêt de 18%. Des essais d'estimation des intérêts des prêts que les commerçants à Bamako se font entre eux par interviews informelles révèlent que les taux d'intérêt du crédit informel restent très élevés. Ils peuvent atteindre 20% par mois et même plus.

Il faut en outre noter que la pratique de la formule de vente à terme entre grossistes des zones de production et ceux des centres de consommation se développe de plus en plus due à l'augmentation des transferts inter-régionaux de céréales suite à la libéralisation de 1981. En effet, certains commerçants de Koutiala affirment qu'ils font des livraisons de céréales à crédit à Bamako et à Mopti. Les grossistes de Bamako confirment ces dires et précisent que généralement le prix au comptant est nettement inférieur au prix à crédit. Mais d'une manière générale, la différence entre le prix au comptant et le prix à crédit n'excède pas 10 F.CFA/Kg. En effet, nous avons observé un cas où le prix au comptant était de 65,3 F.CFA/Kg contre 70 F.CFA/Kg à crédit d'où une différence de 4,7 F.CFA/Kg pour une durée de 7 jours. Ceci donnerait un taux d'intérêt implicite de 7,2% sur une durée d'une semaine.

Encore une fois, l'accès au crédit reste fondé sur des relations de confiance. Les délais de paiement dépassent rarement un mois pour les ventes à crédit et 3 mois pour les emprunts des grossistes. Nous n'avons pas encore une idée précise du taux de défaut et du non respect du délai de paiement des prêts consentis ou faits par les grossistes. Il faut cependant noter que les grossistes qui avancent des fonds à des collecteurs déclarent que ces fonds peuvent être perdus. Ceci nous a été confirmé à Koutiala par un grossiste qui précise que le cas est plutôt rare.

Généralement, le collecteur peut engager les fonds reçus d'un grossiste dans des transactions de céréales ou toute autre activité avant de livrer les céréales promises. En effet, il n'est pas rare que collecteurs revendent deux à trois fois les céréales collectées à des grossistes autres que ceux qui les ont financé, afin de réaliser des gains additionnels. Toutefois, en règle générale, les collecteurs remettent toujours soit les céréales ou les fonds reçus au grossiste.

Le système privé de commercialisation des céréales bénéficie très peu du crédit bancaire. Les activités des grossistes sont principalement financées par le crédit informel. La pratique du crédit fournisseur au niveau des grossistes signifie que le poids du financement du secteur repose sur les grossistes des zones de production. Ce sont eux qui assurent presque tout le financement de la collecte primaire et le transport des céréales. Puisque les achats sur les marchés ruraux se font au comptant, les grossistes des zones rurales doivent disposer de ressources assez importantes pour assurer le transfert des céréales des zones de production vers les centres urbains. Par exemple, pour la Campagne 1985/86, nous avons estimé la valeur moyenne des achats des grossistes de Koutiala pour la période

d'Octobre à Mars à un montant de 184.446.000 F.CFA. (Voir MSU-CESA Projet Sécurité Alimentaire, Document de Travail No.86-03). Avec des délais de rotation d'un mois, le besoin de financement serait de l'ordre de 30.741.000 F.CFA pour ces grossistes. Avec 21 grossistes à Koutiala, ceci implique des besoins individuels moyens de 1.463.800 F.CFA pour démarrer la campagne sur la base d'un mois de rotation de stocks. Mais en réalité le délai de rotation est généralement de deux semaines, ce qui ramène les besoins de financement à 731.900 F.CFA soit environ 732.000 F.CFA par grossiste. Or les montants du crédit informel contracté par ces derniers atteignent rarement 300.000 F.CFA. Ceci suppose que les grossistes assurent leurs activités surtout grâce à leurs fonds propres.

Les grossistes des villes comme Bamako et Mopti qui bénéficient du crédit fournisseur de ceux de Koutiala et Sikasso ont un besoin moins important du crédit. Cependant il faut noter que certains grossistes de Bamako ou Mopti peuvent financer les activités de collecte de leurs homologues de Koutiala et Sikasso.

En résumé nous dirons que le circuit privé du marché céréalier est surtout caractérisé par la faiblesse du crédit bancaire. Ce secteur a surtout recours au crédit informel dont l'accès est lié aux relations de confiance et dont les montants sont faibles. Une telle situation du crédit empêche des investissements importants dans les infrastructures du marketing. En effet, on constate généralement que le niveau d'équipement du secteur privé du commerce des céréales est très faible.

3.5. Règlementation

La réglementation du commerce des céréales au Mali a évolué de concert avec l'évolution politique du Mali. Aussitôt après l'indépendance en 1960, le Mali opta pour une gestion étatique de son économie. A ce titre, le commerce intérieur et extérieur était confié à des organismes étatiques. En effet, la Société Malienne d'Importation et d'Exportation (SOMIEX) fut chargée de l'exportation de tous les produits y compris le coton d'une part, de l'importation et de la distribution des biens de consommation courants d'autre part.

L'Office Malien des Produits Agricoles (OPAM) avait alors le monopole légal de la commercialisation des céréales dont les prix d'intervention étaient fixés par l'Etat. Le secteur privé était légalement exclu de toute commercialisation de produits céréaliers. Cependant, le statut illégal du secteur privé ne l'a pas empêché de se livrer à la commercialisation des céréales malgré une forte répression à l'endroit des commerçants. L'interdiction alors faite aux commerçants privés de commercialiser, s'inscrivait dans la logique du régime de l'époque dont l'objectif était la socialisation de tous les aspects de la vie économique du pays.

Les raisons pour une telle option étaient de deux ordres:

- Idéologique

Les commerçants traditionnels étaient perçus comme les satellites des anciennes maisons coloniales de commerce.

A ce titre, ces derniers n'échappaient pas à l'épithète d'exploiteurs du peuple; leurs marges commerciales étaient vues comme des plus-values. Donc, pour des raisons d'équité sociale et pour satisfaire l'éthique socialiste, toute activité commerciale devrait être monopole de l'Etat afin de mettre fin à l'exploitation coloniale dont la continuation serait assurée par la classe des commerçants. Dans un tel environnement idéologique, un monopole d'Etat sur la collecte, l'exportation et l'importation des céréales n'était que logique dans la mesure où durant la décennie 60' le secteur agricole occupait près de 90% de la population et contribuait pour près de 55% du PIB (Jacques Lecaillon et Christian Morisson, 1986).

- Economique

L'Etat comptait énormément sur son secteur agricole après son accession à l'indépendance pour financer l'effort de développement. L'agriculture devait s'autofinancer à partir des prix rémunérateurs qui seraient accordés aux producteurs, dégager les ressources nécessaires pour les investissements, et assurer un approvisionnement régulier des villes en céréales à bas prix.

Pour atteindre ce triple objectif, l'Etat se chargea du marketing des céréales en vue d'assurer des prix stables et rémunérateurs aux producteurs dans le but de permettre des investissements dans l'agriculture. Le monopole de l'Etat visait aussi à assurer l'approvisionnement régulier des centres urbains à des prix stables et abordables pour tous les consommateurs. Mais en réalité, les prix aux producteurs ont toujours été fixés à des niveaux bas et ceux à la consommation ont été subventionnés. La prise en charge de la commercialisation par l'Etat visait en un mot à extraire le surplus agricole par un système de taxation subtile via les barèmes de prix pour financer les efforts de développement du secondaire et du tertiaire.

Il faut attendre 1968 pour voir le secteur privé plus ou moins toléré à la faveur d'un changement de régime. Même si le secteur restait dans un statut illégal, il opérait au grand jour. Il y eut même une tentative de libéralisation du marché

céréaliier en 1972 qui ne dura qu'une seule année. L'échec de la libéralisation intervenue en 1972 est expliqué par le non-respect des contrats de livraison passés par l'OPAM avec certains commerçants à qui avaient été accordés des crédits de campagne. En un mot, ce fut l'incapacité du secteur privé à assurer l'approvisionnement en céréales des villes que l'Etat a retenu comme raison de l'échec. En réalité, il semble que non seulement l'OPAM avait avancé ses fonds à n'importe qui, mais que les contrats de livraison devaient être respectés dans la limite des prix fixés par l'Etat. Or il semble que les prix du marché privé aient été supérieurs aux prix officiels. Ceci expliquerait pourquoi les commerçants n'ont pas livré de grains à l'OPAM, parce que pouvant réaliser sur le marché privé des marges supérieures à celles que laissaient dégager les barèmes de prix officiels. Ceci reflète l'hypothèse d'une incapacité des commerçants à approvisionner le marché.

Après cette tentative, la tolérance à l'égard du secteur privé diminua jusqu'en 1981, année qui vit la libéralisation du marché des mil-sorgho-maïs, celle du paddy intervenant en 1986.

Face à des déficits de plus en plus inquiétants de l'OPAM et à la baisse de la production agricole d'année en année, l'Etat malien devint de plus en plus dépendant des importations et des aides céréalières pour satisfaire les besoins alimentaires du pays. Le cycle de sécheresse qui s'est installé dans le Sahel à partir des années 70' explique en partie la baisse de la production céréalière, mais le constat général est que la politique des prix d'intervention de l'Etat sur le marché céréaliier est responsable, dans une large mesure, de la chute de la production. En effet, avant la décennie 70' les prix aux producteurs étaient jugés trop bas pour encourager la production céréalière.

La performance insuffisante de l'OPAM dans ses fonctions de collecte et de distribution des céréales conjuguée avec la nécessité de procéder à des réformes profondes de la gestion étatique de l'économie aboutissent à la reconnaissance du rôle majeur que le secteur privé peut jouer dans le processus de développement. A la suite de la reconnaissance du rôle du marché libre dans la stimulation de la production agricole, une nouvelle réglementation en matière de commercialisation des céréales voit le jour en 1981. En effet, c'est la Loi No. 82-35/ANRM du 8 Février 1982 qui fixe désormais le régime du commerce des céréales.

Cette loi du 8-2-1982 stipule que le commerce des céréales au Mali est ouvert à toute personne physique et morale agréée comme commerçant.

42

Cependant, ces personnes sont soumises aux obligations suivantes:

1. Concourir à la constitution du stock de sécurité alimentaire de l'OPAM soit par une partie de leurs achats locaux, soit par leurs importations selon des modalités qui n'ont pas été déterminées.
2. Fournir aux Affaires Economiques (comme police économique) tous renseignements sur leurs achats et leurs stocks.
3. Respecter les prix aux producteurs et les prix de vente autorisés.
4. Exception faite des cas d'autorisation du Ministre du Commerce, ne jamais exporter des céréales.
5. Déposer une caution bancaire de 1.500.000 CFA pour avoir le droit d'importer des céréales.
6. Posséder en tout premier lieu une patente du commerce général.

Les commerçants de céréales, spécialement les grossistes peuvent recruter des collecteurs pour travailler à leur compte. Ceci signifie que les collecteurs peuvent exercer leurs activités avec une procuration d'un grossiste. Il ressort de cette loi que même si les activités commerciales du secteur privé sont légalisées, ces dernières doivent s'exercer sous le contrôle de l'Etat. En effet, l'obligation faite aux commerçants de respecter les prix fixés par l'Etat et de concourir à la constitution du stock de sécurité autorise les contrôles intempestifs des Affaires Economiques et limite les possibilités de mouvements des prix du marché en dehors des fourchettes de prix définies par l'Etat.

Il apparaît clairement que l'Etat n'a jamais voulu se départir totalement de son contrôle sur la commercialisation des céréales. La libéralisation intervenue en 1981 n'est en fait que partielle dans la mesure où les prix du marché ne sont pas autorisés, théoriquement, à fluctuer selon l'offre et la demande. Mais en réalité, comment se passent les choses sur le marché céréalier? Le constat général est que cette réglementation est en fait théorique puisque bon nombre de commerçants de céréales n'ont pas déposé de caution bancaire. Mais en règle générale, tous les grossistes possèdent des patentes. Cependant, il est fréquent de rencontrer des collecteurs sur les foires rurales qui ne possèdent ni patente ni procuration d'un grossiste.

Il faut noter que les prix officiels tant niveau producteurs que consommateurs n'ont jamais été respectés. C'est ce qui explique en grande partie les cas de confiscation de céréales de commerçants qui ont été signalés entre 1981 et 1984. Durant la mauvaise campagne de 1984/85, certains commerçants auraient été obligés de céder aux prix officiels 10% de leurs achats aux agents de l'OPAM sur les foires rurales. Cette situation est ennuyeuse pour les commerçants dans la mesure où durant cette campagne les prix du marché étaient de loin supérieurs aux prix officiels. Elle peut en outre déprimer les prix aux producteurs dans la mesure où l'acheteur ventile cette perte sur les prix s'appliquant à l'ensemble de ses achats.

En conclusion nous dirons que la réglementation actuelle ne favorise pas l'épanouissement du circuit privé dans la mesure où l'intervention de l'Etat est restée omniprésente théoriquement et pratiquement. En années de bonnes récoltes comme la Campagne 1985/86, les commerçants sont plus libres et la réglementation n'est ni respectée dans toute sa logique, ni renforcée par l'Etat. Mais en années de pénurie, l'Etat renforce cette dernière pour assurer le ravitaillement régulier de sa clientèle cible.

CONCLUSION

L'analyse de la structure du marché céréalier révèle une organisation du secteur privé capable d'assurer le transfert des céréales des régions de surplus vers celles déficitaires, même si la coordination verticale des différents niveaux n'est pas parfaite. Quelques-uns des problèmes de coordination et d'intégration verticale peuvent s'expliquer par le fait que le secteur privé a été mis hors-la-loi depuis longtemps. Avec la libéralisation intervenue en 1981, nous assistons d'ores et déjà à une coordination des différentes activités des différents agents impliqués dans le marketing des céréales. Cependant, cette évolution souffre surtout des différentes clauses de la réglementation en matière de commerce des céréales, du manque d'infrastructures de marché de gros surtout à Bamako et de la limitation de l'accès des grossistes au crédit bancaire. L'un des rôles que l'Etat pourrait être amené à jouer, reste la collecte, le traitement et la diffusion des informations sur les prix, l'offre et la demande. Il pourrait construire des magasins de stockage à une place à Bamako et Mopti où les grossistes des zones de production déposeraient leurs céréales en attendant de pouvoir les vendre. Ce serait aussi des places où l'offre et la demande des grossistes pourraient se rencontrer.

Il serait aussi souhaitable que les grossistes aient l'accès aux crédits de campagne à l'instar de l'OPAM. En outre, la contribution des grossistes à la constitution du stock de sécurité devrait se faire en fonction des coûts d'acquisition des céréales et d'une certaine marge et non conformément aux barèmes de prix officiels. Il faut aussi se poser la question de savoir si la réglementation actuelle qui ne fait pas de différence entre commerçants de céréales et ceux du commerce général, n'incite pas les commerçants à investir dans l'infrastructure du marketing malgré que cette réglementation favorise l'entrée dans le système de commercialisation. En effet, on peut se demander si les commerçants d'occasion qui ont des contrats avec l'OPAM ont une incitation d'investir dans l'infrastructure de marketing.

Un autre domaine d'intervention de l'Etat serait la réglementation des contrats entre grossistes en définissant des normes de sanction pour leur non respect. Des libellés standard de contrats peuvent être mis à la disposition des grossistes par l'Etat qui garantirait le respect des termes qui y sont contenus. De telles mesures réduiront les incertitudes liées à la demande permettant ainsi un meilleur planning des activités d'achat et de vente des grossistes des zones de production. Ces mesures pourraient également accélérer la coordination verticale du système qui commence déjà à voir le jour depuis la libéralisation de 1981.

PRINCIPALES REFERENCES UTILISEES

1. BECIS.

Etude des Circuits de Commercialisation des Prix des Céréales en Général et du Maïs en Particulier en Zone CMDT/Mali Sud. Ministère de l'Agriculture, Bamako. Décembre 1980.

2. DIONE, Josué.

"Food grain Subsector in Mali: Vertical Components and Related Research Questions". (Document de Travail) Department of Agricultural Economics. Michigan State University, East Lansing. Janvier 1985.

3. Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA, Document de Travail No. 86-01.

"Evolution et Situation Actuelle du Projet d'Etude sur la Sécurité Alimentaire au Mali", par Josué DIONE, Niama Nango DEMBELE, Daouda KEITA et Mme. MARIKO Oumou DIALLO. Bamako: (République du Mali), Ministère de l'Agriculture, Institut d'Economie Rurale, Secrétariat Technique de la CESA, Février, 1986.

4. Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA, Document de Travail No. 86-02.

"Description des Circuits Céréaliers au Mali et Analyse des Données Secondaires de Prix de Céréales (mil-maïs-sorgho)", par Josué DIONE et Niama Nango DEMBELE. Bamako: (République du Mali), Ministère de l'Agriculture, Institut d'Economie Rurale, Secrétariat Technique de la CESA. Mars 1986.

5. Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA, Document de Travail No. 86-03.

"Analyse provisoire de la Campagne de Commercialisation 1985/1986 des Céréales (Mil-Sorgho-Maïs)" par Josué DIONE et Niama Nango DEMBELE. Bamako: (République du Mali), Ministère de l'Agriculture, Institut d'Economie Rurale, Secrétariat Technique de la CESA. Juillet 1986.

6. GAGNON, Gérard.

"La Commercialisation Privée des Céréales au Mali: Un Bilan Provisoire". Agence Canadienne de Développement International, Bamako. Juillet 1985.

7. HUMPHREYS, Charles P..

Cereals Policy Reform in Mali. Banque Mondiale, Washington, D.C.. Mai 1986.

8. LECAILLON, Jacques et Christian MORRISSON.

Politiques Economiques et Performances Agricoles: Le cas du Mali (1960-1983). OCDE, Paris. 1986.

9. USAID. " Mali Cereals Market Restructuring Project".

Food for Development Title II, Section 206-688-0230. Program Paper. USAID, Bamako. Juin 1984.

10. SHAFFER, James D..

"On the Nature of Subsector Studies"
American Journal of Agricultural Economics, 1973.

11. CRED, (Center for Research on Economic Development, University of Michigan).
- Commercialisation, Politique des Prix et Stockage des Céréales au Sahel; Etude diagnostique, Tome I, Ann Arbor, Michigan: University of Michigan, 1976.
 - The Dynamics of Grain Marketing in Burkina Faso, Volume I, Ann Arbor, Michigan: University of Michigan, March 1986.
12. NEWMAN Mark D.
- "Grain Marketing in Senegal's Peanut Basin: 1984/85 Situation and Issues". Dakar: Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA), Bureau d'Analyses Macro-Economiques (BAME), Document de Travail 84-5, 1985.
13. PEARSON Scott R., J. Dirck STRYKER, C.P. HUMPHREYS.
- Rice in West Africa: Policy and Economics (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1981).
14. SOW, Pap A. et Mark NEWMAN.
- "La Réglementation et l'Organisation des Marchés Céréaliers au Sénégal: Situation des Campagnes de Commercialisation 1983/84 et 1984/85". Dakar: ISRA/BAME, Document de Travail No.85-2, 1985.

Des copies supplémentaires peuvent être obtenues en écrivant à:
(Spécifiez le numéro et l'auteur du document de travail)

PPC/CDIE/DI
209 SA-18
US Agency for International Development
Washington, DC 20523

Pour les employés de USAID ou ceux travaillant dans des projets de USAID, et pour quiconque des pays en voie de développement, les copies supplémentaires sont gratis. Des copies multiples seront envoyées, si elles sont commandées pour des buts raisonnables (par exemple, pour un professeur ou chef de département demandant des copies multiples pour un séminaire). Pour ceux qui ne sont ni associés avec USAID ni des pays en voie de développement, il y a une charge d'à peu près US \$2 par publication. Les publications requises seront envoyées par poste, y compris une facture pour les charges.

Additional copies may be obtained by writing to:
(Specify Working Paper number and author)

PPC/CDIE/DI
209 SA-18
US Agency for International Development
Washington, DC 20523

For people inside USAID or working on USAID projects, and for anyone from LDC's, there is no charge for sending additional copies. Multiple copies will be sent for reasonable purposes upon request (eg, for a professor or department head requiring multiple copies for a seminar). For people not associated with USAID and not in an LDC, there is a charge, but it is quite reasonable, approximately US \$2 per publication. Requested publications will be mailed along with a bill for charges.

49