PN-AAZ-151

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME II

PREMIERE PARTIE

RAPPORTS REGIONAUX

INTRODUCTION, BOUGOURIBA, CENTRE, CENTRE-EST, CENTRE-NORD, CENTRE-OUEST

Chantal Dejou

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par
Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs, Université du Wisconsin
pour
L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

LISTE DES SIGLES

ACDE	Agence Canadienne pour le Développement de l'Enfance
ADRK	Association pour le Développement de la Région de Kaya
ADS	Agricultural Development Support Project
AVV	Autorité des Aménagements des Vallées des Volta
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BICIA	Banque Internationale pour le Commerce, l'Industrie et l'Agriculture
BIR	Bureau des Institutions Rurales
CDG	Centre de Gestion
CDR	Comité pour la Défense de la Révolution
CDRY	Comité de Développement de la Région de Yako
CEDRES	Centre d'Etudes et de Documentation pour la Recherche en Economie Sociale
CENATRIN	Centre National pour le Traitement d'Information
CERCI	Centre d'Etudes et de Recherches sur les Cultures Irriguées
CFJA	Centre de Formation de Jeunes Agriculteurs
CIDR	Centre International pour le Développement Rural
CILSS	Comité Permanent Inter-état de Lutte Contre la Sécheresse dans le Sahel
CNCA	Caisse Nationale de Crédit Agricole
COE	Conseil Oecuménique des Eglises
COOP	[Groupement villageois] coopératif
CRED	Center for Research on Economic Development
CRS	Catholic Relief Services (CATHWEL)
CSPPA	Caisse de Stabilisation des Prix des Produits Agricoles
CTFT	Centre Technique Forestier Tropical
DAAF	Direction des Affaires Administratives et Financières
DEP	Direction des Etudes et Projets
DIRC	Direction des Institutions Rurales et du Crédit
DSA	Direction des Services Agricoles
ESSEC	Ecole Supérieure des Sciences Economiques
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FCFA	Francs CFA (50 FCFA = 1 franc français)
FDC	Fonds de Développement Communautaire/Save the Children
FDR	Fonds de Développement Rural
FED	Fonds Européen de Développement
FEER	Fonds de l'Eau et de l'Equipement Rural
FOVODES	Fondation Voltaïque du Développement et de la Solidarité
FSU	Farming Systems Unit
GS	Groupement [villageois] spontané
GVPC	Groupement villageois précoopératif
HER	Direction des Services de l'Hydraulique et de l'Equipement Rural
HIMO/PSTP	Programmes de travaux publics à haute intensité de main-d'oeuvre
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development
ICRISAT	International Crop Research Institute for the Semi-arid Tropics
IFPRI	International Food Policy Research Institute
IGHV	Institut Géographique de la Haute Volta

INSD	Institut National de la Statistique et de la Démographie
IR	Institutions Rurales
IRAT	Institut de Recherche Agronomique Tropicale
IRCT	Institut de Recherches du Coton et des Textiles Exotiques
IRHO	Institut de Recherches pour les Huiles et Oléagineux
MCH	Maternal and Child Health
MCODIM	Ministère de Commerce, du Développement Industriel et des Mines
MDR	Ministère de Développement Rural
MET	Ministère de l'Environnement et du Tourisme
OFNACER	Office National des Céréales
OMR	Organisation du Monde Rural
ONAC	Office National du Commerce Extérieur
ONBI	Office National des Barrages et de l'Irrigation
ONERA	Office National d'Exploitation des Ressources Animales
ONG	Organisation non-gouvernementale
ORANA	Organisme de Recherches sur l'Alimentation et la Nutrition Africaine
ORD	Organisme Régional de Développement
OVPB	Organisation des Volontaires des Pays-Bas
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PAN	Plan Alimentaire National
PDAHB	Projet de Développement Agricole des Hauts-Bassins
PDAOV	Projet de Développement Agricole de l'Ouest Volta
PDRI	Projet de Développement Rural Intégré
PIS/AFRICARE	Plan Intérieur de Séguénéga
PPIB	Plan de Parrainage International de Boulsa
PPIK	Plan de Parrainage International de Kaya
PVOV	Projet Vivrier de l'Ouest Volta
RR	Reconnaissance Rapide
SAFGRAD	Semi-Arid Food Grain Research and Development Program
SATA	Service de l'Alimentation et de la Technologie Alimentaire
SIX S	Se Servir de la Saison Sèche en Savanne et au Sahel
SOFITEX	Société Voltaïque des Fibres Textiles
SOVOLCOM	Société Voltaïque de Commercialisation, maintenant appelée FASO YAAR
TWIS	Training Women in Sahel
UGVO	Union des Groupements Villageois de l'Oudalan
USAID	United States Agency for International Development
UVOCAM	Union Voltaïque de Coopératives Agricoles Maraîchères

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME II

INTRODUCTION

AUX RAPPORTS REGIONAUX SUR

LA COMMERCIALISATION DES CEREALES

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par
Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs, Université du Wisconsin
pour
L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

PLAN DE L'INTRODUCTION

Page

1: Le Propos des Rapports Régionaux 1

2: Les Méthodes de Collecte des Informations dans l'Etude des Marchés. 3

3: Présentation des Informations Collectées 7

Liste des Illustrations: Tableaux, Schémas, Cartes. 8

4: Présentation du Plan des Rapports Régionaux et Caractéristiques Communes à Toutes les Régions pour la Commercialisation des Céréales au Burkina Faso 11

Plan Standard des Rapports Régionaux sur la Commercialisation des Céréales 51

5: Variations des Informations Présentées dans Chaque Rapport Régional 55

6: Remarques sur l'Orthographe des Noms de Lieux. 59

ILLUSTRATIONS APPARAISSANT DANS L'INTRODUCTION

TABLEAUX

A: Tableau du programme des passages de recherche par région. 5

B: Tableau du type et du nombre d'informateurs contactés par région . 6

C: Tableau des banques de céréales par principal organisme financeur et encadreur (2.2.2.2; Tab. 3) 20

D: Sommaire des recensements de commerçants effectués dans toutes les régions du Burkina Faso (2.2.4.2; Tab. 10). . . 22

E: Tableau des unités de mesure (2.3; Tab. 11). 33

F: Document sur les patentes (3.2.4). 41

G: Tableau des illustrations présentes et absentes au niveau de chaque rapport 58

SCHEMA

A: Schéma des chaînes de commercialisation privées (2.2.4.1; Schéma 3). 26

1: LE PROPOS DES RAPPORTS REGIONAUX

Ce volume rassemble une série de monographies sur le commerce des céréales, un pour chaque région du Burkina Faso. Chaque monographie présente une description détaillée des systèmes de commercialisation des céréales, et des performances de ces systèmes au sein de la région considérée. Dans le contexte du rapport principal issu du projet de recherche dans son ensemble, il était en effet impossible d'inclure la masse d'informations recueillies sur les spécificités régionales et le détail des techniques commerciales quant au commerce des céréales. Or, pensant que cette connaissance accumulée au cours de nos recherches pourrait s'avérer utile pour les responsables régionaux et nationaux du Burkina Faso, ainsi que pour les responsables internationaux du développement, nous présentons ici la synthèse des informations recueillies au cours de nos recherches de "reconnaissance rapide" dans chaque région.

Ces informations proviennent essentiellement d'une composante du projet de recherche, l'étude de "Reconnaissance rapide des principaux marchés du Burkina Faso", étude dont nous décrirons la méthodologie dans la section suivante. Néanmoins, l'auteur, au cours des recherches et de la rédaction, a bénéficié de multiples communications avec les responsables des autres composantes du projet de recherche: l'étude du comportement des consommateurs à Ouagadougou et à Bobo-Dioulasso, et l'étude du comportement de commercialisation des producteurs dans cinq villages du Burkina Faso. Malgré cela, les rapports régionaux sont surtout centrés sur le comportement des intermédiaires de la commercialisation, individus, groupes ou agents de l'Etat, qui interviennent dans le commerce des céréales entre les producteurs et les consommateurs.

Au cours de l'étude des systèmes régionaux de commercialisation des céréales, se sont clairement dégagées des caractéristiques communes à toutes les régions. Puisque ces caractéristiques se retrouvent dans chaque région, nous les présenterons ici dans notre introduction, afin de permettre une revue des systèmes de commercialisation au niveau national et dans le but de limiter les répétitions au sein de chaque rapport

régional. Ainsi, dans chaque rapport régional suivant, nous tenterons d'insister essentiellement sur les spécificités de la région dans le domaine du commerce des céréales.

2: LES METHODES DE COLLECTE DES INFORMATIONS DANS L'ETUDE DES MARCHES

La méthode utilisée pour la collecte des informations au niveau de chaque région, dite méthode de "reconnaissance rapide," est en fait basée dans un premier temps sur des passages assez courts (2 à 3 semaines) effectués dans chaque région. Ceux-ci permettent ainsi une rapide appréciation du contexte et des informations de base sur le sujet étudié, au niveau de tout le territoire.

Dans le cadre de ce projet, au cours de ce premier passage, les tâches essentielles des chercheurs furent d'identifier les principaux marchés et les informateurs; d'établir les premiers contacts avec ces derniers; d'administrer des questionnaires assez ouverts et généraux à chaque type d'informateurs identifiés (les producteurs, officiels et commerçants); et de préparer un deuxième passage dans la région. Lors du premier passage, les informations recueillies concernaient essentiellement les caractéristiques de la région, en matière de production et de situation céréalière; et la description des principaux marchés, des mouvements de céréales et des principaux intermédiaires intervenant dans la commercialisation des céréales.

Dans la plupart des régions, un deuxième et parfois un troisième passage ont été éffectués, au cours desquels les informations collectées auprés des informateurs-clefs (sélectionnés à la suite du premier passage) concernaient alors les termes de transactions, la concurrence entre les intermédiaires, les marges commerciales, et la fluctuation et la formation des prix. Ce n'est qu'aprés le dépouillement des résultats du premier passage qu'on a défini les questionnaires ouverts du deuxième passage et les thèmes de discussion avec les informateurs. La méthodologie de cette étude de "reconnaissance rapide" des marchés de céréales au Burkina Faso est présentée de façon beaucoup plus détaillée, y compris les questionnaires, dans l'Annexe D du rapport national.

Au total, quelques 130 marchés ont été visités au moins une fois, et plus de 160 commerçants d'importance différente ont été contactés par l'équipe de recherche de "reconnaissance rapide". D'autre part, près de 40 producteurs ont été contactés ainsi que près de 20 groupements villageois, y compris des responsables de banques de céréales. Les

Tableaux A et B récapitulent respectivement le programme des passages de recherche par région au cours du projet et le nombre et le type d'informateurs contactés par région.

TABLEAU A

TABLEAU RECAPITULATIF DU PROGRAMME DES PASSAGES DE RECHERCHE RR AU BURKINA FASO

REGION \ Mois	1984 janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	1985 janvier
BOUGOURIBA (Diébougou, Gaoua)							↔						
CENTRE (Ouagadougou) Ville		↔	↔										← Saul[a] →
CENTRE (Ouagadougou) Rural		↔	↔			↔	↔				↔		
CENTRE-EST (Koupéla)	↔	↔				↔	↔					↔	
CENTRE-NORD (Kaya)			↔									↔	↔
CENTRE-OUEST (Koudougou)			↔	↔			↔	↔				↔	
EST (Fada N'Gourma)												↔	
HAUTS-BASSINS (Bobo-Dioulasso) COMOE (Banfora)					↔	↔	↔					Saul[a] ↔	
SAHEL (Dori, Djibo)									↔	↔			
VOLTA NOIRE (Dédougou)	↔	↔	↔							↔	↔ Saul[a] ↔		
YATENGA (Ouahigouya)				↔	↔						↔		

NOTE: [a]Représente des recherches faits par Mahir Saul.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU B

TYPE ET NOMBRE D'INFORMATEURS CONTACTES

REGION	MARCHES, VILLAGES VISITES	COMMERCANTS CONTACTES	AUTRES INFORMATEURS
BOUGOURIBA (Gaoua)	6	2 GC 4 PC	ORD, OFNACER, Autorités
CENTRE (Ouagadougou)	24 (6 marchés urbains 18 marchés ruraux et semi-urbains)	9 GC et MC, 3 groupes PC 11 groupes C 1 commerçante 2 groupes commerçantes	2 P, 7 GV, 2 Banques de céréales OFNACER, ORD ONG, Autorités Caisse de Péréquation syndicats de transporteurs et de commerçants
CENTRE-EST (Koupéla)	10	10 GC et MC, 2 groupes C 5 PC et Vendeuses	5 P Contrôleurs des marchés, CDR, Autorités, ORD
CENTRE-NORD (Kaya)	8	6 GC et MC, 1 PC 2 groupes C 1 groupe PC et Vendeuses	3 P, 2 groupes P Bureau économique du Ministère de Commerce OFNACER, ONG, ORD, banque (Kaya)
CENTRE-OUEST (Koudougou)	11	9 GC et MC, 4 PC 2 groupes GC, Vendeuses Agents locaux	4 P, 1 GV Banque de céréales OFNACER, Autorités Percepteur CDR
EST (Fada N'Gourma)	2	1 GC	Etude de I. Ouédraogo[a] (1983, USAID-MSU) ORD, OFNACER, Autorités
HAUTS-BASSINS (Bobo-Dioulasso) COMOE (Banfora)	16	17 GC et MC et Vendeuses 9 PC 7 Collecteurs-logeurs	10 P, 1 GV OFNACER, Autorités ORD, ONG, syndicats de transporteurs et de commerçants
SAHEL (Dori)	11	10 GC et MC, 3 PC	2 GV FDC, ORD Autorités
VOLTA NOIRE (Dédougou)	27	12 GC et MC, 4 PC 1 groupe GC, 4 groupes PC 7 Collecteurs-logeurs 4 groupes Vendeuses	10 P OFNACER, Autorités ORD, BND, BIV
YATENGA (Ouahigouya)	16	9 GC, 5 PC 3 groupes GC et Vendeuses 3 groupes PC	3 P, 3 GV OFNACER, Autorités ORD, BICIA, BIV, BND
TOTAL	131 marchés	85 GC et MC, 35 PC 21 groupes GC 11 groupes PC 14 Collecteurs-logeurs et Vendeuses	37 P, 16 GV ou groupes P, 6 groupes Vendeuses, 10+ Vendeuses, 7 organismes, bancaires régionaux, ORD, OFNACER, Autorités dans toutes les régions

LEGENDE: GV: Groupement(s) villageois
C: Commerçants
GC: Grands commerçants (plus de 1500 sacs/an)
MC: Moyens commerçants (de 400 à 1500 sacs/an)
PC: Petits commerçants (moins de 400 sacs/an)
P: Producteurs
Groupes C (de commerçants), de P (producteurs) ou de vendeuses: l'interview a eu lieu avec plusieurs producteurs ou commerçants en même temps.
(Voir la "Liste des sigles et abréviations" pour les autres abréviations employées ici.)

NOTE: [a]I.S. Ouédraogo, "A Socioeconomic Analysis of Farmers' Food Grain Marketing Linkages and Behavior in Eastern Upper Volta," Ph.D. dissertation, Michigan State University, 1983.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

3: PRESENTATION DES INFORMATIONS COLLECTEES

Les résultats de l'étude de "reconnaissance rapide" des marchés seront présentés région par région, et les informations au sein de chaque rapport régional suivront un plan identique pour tous les rapports. De même, chaque rapport contiendra la même liste de tableaux, schémas et cartes.

Néanmoins, que ce soit pour le plan des rapports ou pour la liste des illustrations, il existe des variations d'un rapport à l'autre. Nous reviendrons de façon plus détaillée sur ces variations après avoir passé en revue les caractéristiques générales de la commercialisation des céréales dans toutes les régions du Burkina Faso. Nous allons examiner ces caractéristiques générales selon le même plan que celui choisi pour les rapports régionaux, ceci nous permettant du même coup de présenter le contenu de ces rapports.

La même liste suivante des tableaux, des cartes et des schémas sera utilisée dans tous les rapports de façon à faciliter la comparaison entre les différentes régions. La liste complète de ces illustrations n'apparaît pas toujours dans tous les rapports régionaux, du fait de la diversité des informations obtenues d'une région à l'autre. Nous tenons néanmoins à conserver le même numérotage pour tous les tableaux dans chaque rapport, au risque de voir le lecteur mystifié dans plusieurs rapports par l'absence d'un numéro dans la série des tableaux présentés, pour conserver le bénéfice de la similarité des tableaux présentant le même type d'information dans tous les rapports. Par exemple, il nous semble préférable pour le lecteur de savoir que les informations sur les marges commerciales pour chaque région sont présentées toutes dans un Tableau 14, ou que les informations concernant les banques de céréales se retrouvent toutes dans un Tableau 3 et une Carte 3.

LISTE DES ILLUSTRATIONS

TABLEAUX

Tableau 1 : Productions estimées pour les céréales et les principales cultures

Tableau 2 : Bilan céréalier par secteur et données de population

Tableau 3 : Nombre de banques de céréales (noms, emplacement)

Tableau 4 : Structures de l'OFNACER: emplacement et capacité

Tableau 5 : Répartition des céréales collectées pour l'OFNACER par "agent-collecteur"

Tableau 6 : Répartition des céréales collectées pour l'OFNACER par les groupements villageois par secteur

Tableau 7 : Ventes de l'OFNACER 1982-83 (7a) et 1983-84 (7b) par mois et par produit

Tableau 8 : Ventes de l'OFNACER 1982-83 (8a) et 1983-84 (8b) par centre de vente et par produit

Tableau 9 : Ventes de l'OFNACER 1982-83 (9a) et 1983-84 (9b) par mois et par centre de vente

Tableau 10: Nombre d'intermédiaires et de leur niveau approximatif sur les principaux marchés

Tableau 11: Unités de mesure

Tableau 12: Prix sur les principaux marchés

Tableau 13: Coûts de transport

Tableau 14: Marges commerciales

14 a) calculées à partir des mercuriales (par sac)
14 b) évaluées ou observées par informateurs ou chercheurs (par kg)
14 c) évaluées ou observées par informateurs ou chercheurs (par tine ou louche)
14 d) coûts de commercialisation directs (par sac)

Tableau 15: Programme des passages RR et du travail de recherche

SCHEMAS

Schéma 1 : Mouvements de céréales entre les principaux marchés

Schéma 2 : Voies de commercialisation (OFNACER, Commerce privé)

Schéma 3 : Chaînes de commercialisation privées

CARTES

Carte 1 : Bilan céréalier: surplus et déficit dans la région

Carte 2 : Mouvements de céréales et principaux marchés

Carte 3 : Emplacement des banques de céréales

Carte 4 : Structures de l'OFNACER

Carte 5 : Etat des routes

4: PRESENTATION DU PLAN DES RAPPORTS REGIONAUX ET CARACTERISTIQUES COMMUNES A TOUTES LES REGIONS POUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

CHAPITRE 1: CARACTERISTIQUES DE LA REGION

Dans ce premier chapitre, les caractéristiques physiques principales de la région, particulièrement celles influençant la commercialisation des céréales, sont rapidement signalées selon le plan suivant:

1.1 Population par ethnies, Préférences de consommation

1.2 Principaux produits (Tableau 1)

1.3 Bilan céréalier (Tableau 2 et Carte 1)

1.4 Activités de développement rural

Ces mêmes caractéristiques au plan national sont discutées brièvement dans le rapport principal du projet.

CHAPITRE 2: DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1 Géographie du système de commercialisation (Schéma 1 et Carte 2)

2.1.1 Mouvements des céréales

Les mouvements de céréales au niveau national font l'objet d'un chapitre dans le rapport principal, accompagné d'une carte et d'un schéma illustrant ces principaux mouvements de céréales dans le pays. Au niveau de chaque rapport régional, nous présentons une carte régionale et un schéma des mouvements de céréales avec les principaux marchés de la région.

2.1.2 Principaux marchés et points de transaction

Le rapport principal récapitule la classification des principaux marchés. Il n'est donc nul besoin d'y revenir longuement dans le contexte de cette introduction, si ce n'est pour indiquer que ce volume a pour but de permettre une classification beaucoup plus détaillée par région. Dans chaque rapport régional les principaux marchés seront répartis en catégories selon leurs fonctions et leur importance. Les

types de marchés identifiés, que nous allons rapidement définir ici, sont les suivants:

2.1.2.1 Marchés nationaux: importation, transit

Les marchés nationaux sont de grands marchés qui ont des relations commerciales avec non seulement d'autres régions, mais aussi avec d'autres pays. Ce sont des marchés de rassemblement, de stockage, et de transit, aussi bien que des grands marchés de consommation dans la mesure où ce sont des marchés urbains. Les grands importateurs de céréales des autres pays, et surtout de riz, y ont leur siège.

2.1.2.2 Marchés ruraux internationaux

Les marchés ruraux internationaux sont en fait des marchés "carrefours" entre plusieurs axes majeurs, plusieurs pays et plusieurs régions, entretenant des échanges commerciaux importants. L'exemple de Pouytenga, carrefour des routes de Ouagadougou, du Niger, du Togo, du Ghana et du Bénin, et de celle du nord vers le Sahel, est un exemple typique. De même, Djibasso se trouvant à la frontière est la clef de nombreux échanges avec le Mali et entre les régions. Ces marchés, implantés en milieu rural et dans des zones productrices, sont surtout des grands centres de transit nationaux et internationaux du fait de leur emplacement stratégique.

2.1.2.3 Marchés régionaux: importation, consommation et distribution régionale

Les marchés régionaux sont les centres principaux de la région. Ils ont un rôle de rassemblement régional (ou d'importation des autres régions) des céréales en vue de l'exportation (ou de la distribution dans les centres sous-régionaux). Du fait que le marché principal dans certaines régions soit classé parmi les marchés nationaux, jouant les deux rôles à la fois, certaines régions ne seront créditées d'aucun marché régional. Par contre, certaines autres régions peuvent avoir plusieurs marchés régionaux, car ayant un rôle et une importance relativement similaire. Ce sont des marchés urbains ou semi-urbains.

2.1.2.4 Marchés sous-régionaux

Les marchés sous-régionaux jouent un rôle identique à celui des marchés régionaux, mais diffèrent de ces derniers par leur importance, en

matière de volume de céréales commercialisées, mais aussi par leur rayon d'action. Ce sont des marchés semi-urbains ou ruraux.

2.1.2.5 Marchés ruraux importants

Les marchés ruraux importants sont des marchés connus et cités au niveau de la région, et même pour les plus importants au niveau du pays par les intermédiaires de la commercialisation des céréales, comme étant des marchés de rassemblement des céréales ou des marchés de distribution de céréales, ayant pour rayon d'action le sous secteur ou le secteur.

2.2 Structure du système de commercialisation; intermédiaires

2.2.1 Voies de commercialisation des céréales (Schéma 2)

2.2.1.1 Présentation

Les voies de commercialisation désignent les systèmes qui ont la responsabilité du commerce des céréales du producteur jusqu'au consommateur. Dans toutes les régions, outre les échanges directs entre les producteurs et les consommateurs au niveau local sans intermédiaires, trois principales voies évidentes se dégagent. Par ordre d'importance décroissante, elles sont:

- Le système de commercialisation privé des céréales,
- L'OFNACER, ou Office National des Céréales, office étatique chargé de la commercialisation des céréales selon les directives gouvernementales.
- L'ensemble des banques de céréales, gérées par les groupements villageois, sur lesquelles nous reviendrons plus loin.

Dans toutes les régions aussi, d'autres voies responsables de l'acheminement des céréales peuvent être mentionnées: Il s'agit surtout des ONG ou organisations non gouvernementales qui distribuent l'aide alimentaire, outre l'aide financière accordée aux groupements villageois. Notons aussi le rôle de distribution de riz joué par la chaîne para-étatique des magasins populaires de produits de consommation, les FASO YAAR (auparavant appelés SOVOLCOM).

2.2.1.2 Interactions entre ces voies

Les interactions entre les trois principales voies soulignent l'existence de transactions effectuées entre les intermédiaires de différents systèmes. Généralement, les interactions les plus importantes sont les achats de l'OFNACER effectués par l'intermédiaire des commerçants, et par l'intermédiaire des banques de céréales. Les ventes des céréales effectuées par les banques de céréales de l'OFNACER sont aussi assez fréquentes dans certaines régions déficitaires, mais les ventes des céréales de l'OFNACER par les intermédiaires privés ne peuvent être qu'illégales; ce qui ne veut pas dire qu'elles n'existent pas. Certains commerçants profitent des prix très avantageux de l'OFNACER durant la soudure pour acheter auprès des centres OFNACER (par l'intermédiaire de nombreux parents ou amis ou par l'intermédiaire de fonctionnaires en mal d'argent liquide) pour revendre en suite au prix du marché, réalisant des profits très substantiels. L'étendue de telles pratiques est cependant un sujet important de controverse.

D'autre part, les commerçants privés et les responsables des banques de céréales échangent aussi des céréales, les premiers achetant aux seconds dans les zones de surplus et les seconds achetant aux premiers dans les zones de déficit.

2.2.1.3 Importance relative de ces voies

Dans les rapports régionaux une estimation quantitative du niveau des volumes de céréales commercialisés dans chaque système a été tentée.

Il nous était impossible dans le cadre de cette recherche d'appréhender l'importance relative des échanges directs de céréales entre le producteur et le consommateur, qui se produissent au niveau du village surtout. Les études villageoises effectuées dans le cadre de ce projet, ainsi que les études villageoises effectuées dans les autres projets au Burkina Faso semblent indiquer toutefois que ces échanges sont très importants et pourraient éventuellement représenter la majorité des céréales commercialisées.

Les estimations concernant le système privé ont été effectuées à partir des recensements de commerçants lors des passages de recherche sur chaque marché principal et selon les informations obtenues des commerçants eux-mêmes sur leur niveau d'activité annuelle de commerce des

céréales. Des observations et recoupements occasionnels nous ont permis de confirmer ce qui était déjà presque une évidence, surtout dans le contexte particulier de méfiance de la part des commercants durant les périodes après août 1983. Les estimations par les commerçants de leur propre activité de commerce des céréales sont systématiquement, largement sous-estimées. Mais aucune autre source d'information à ce propos n'est disponible actuellement. Nous avons donc tenté, au vu des quelques observations et recoupements quantitatifs, d'adopter des coefficients correcteurs de ces estimations. Ces coefficients varient selon les régions et les marchés, et aussi selon les types d'intermédiaires, reposant sur l'hypothèse que les grands commerçants ont plus de raisons de sous-estimer leurs opérations que les petits. En fait, ces estimations sont essentiellement des évaluations très grossières à interpréter avec beaucoup de prudence. Ils permettent toutefois, il nous semble, une indication assez fidèle de l'importance relative non seulement des principaux systèmes dans le commerce des céréales, mais aussi des principaux mouvements de céréales entre les régions et au sein de chaque région. Ces estimations se réfèrent à la campagne 1983-1984.

Les estimations pour les volumes commercialisés dans le cadre des banques de céréales sont beaucoup plus fiables, dans la mesure où il a été possible d'obtenir des informations assez complètes sur les activités des banques de céréales au niveau de chaque région.

Quant à l'OFNACER, nos chiffres sont basés sur les statistiques globales officielles de l'OFNACER pour les achats et les ventes de céréales au cours des années précédentes. Pour le détail des ventes par secteur et par centre lors des deux saisons passées (1982-1983 et 1983-1984), nous avons analysé les données de base (fiches de vente) reçues de chaque centre par la direction commerciale de l'OFNACER à Ouagadougou.

Dans la mesure où il n'a pas été possible pour toutes les régions d'effectuer des estimations sur les quantités respectives commercialisées par le commerce privé et par l'OFNACER surtout, il est impossible de présenter d'estimations globales pour le pays tout entier. Néanmoins, il semble que dans les régions fortement déficitaires, l'OFNACER joue un

rôle relativement plus grand qu'ailleurs, le commerce privé commercialisant seulement de deux à trois fois plus de céréales que le système public. Dans les autres régions, il semble que l'écart entre le rôle du secteur public et celui du secteur privé soit beaucoup plus important, ce dernier représentant parfois dix fois l'importance de l'OFNACER. Les banques de céréales, sur lequel de nombreux responsables du développement fondent beaucoup d'espoir, occupent une place encore tout à fait minime dans le commerce des céréales (voir Tableau 2.3 du rapport principal).

Dans les trois sections qui suivent, nous procédons à une description détaillée des trois voies principales de commercialisation des céréales, une par une.

2.2.2 La commercialisation par les producteurs, rôle des groupements villageois

2.2.2.1 Producteurs, comportements de vente et d'achat

Encore une fois, les informations présentées dans chaque rapport régional sont assez succintes, dans la mesure où l'étude du comportement de commercialisation des producteurs de céréales a été effectuée de façon intensive dans le cadre d'une autre composante du projet de recherche du CRED. La synthèse des résultats de cette étude se trouve dans le rapport principal, et les résultats plus détaillés ont fait l'objet de rapports annexes.[1]

- Comportement de vente. Le comportement de vente des producteurs semble uniformément basé sur quelques principes généraux:

Les producteurs ne vendent les céréales qu'en dernier recours. Les céréales sont en effet conservées dans la mesure du possible pour la consommation des ménages et le stockage "de sécurité". Les autres produits (tels le coton, les arachides, les noix de karité, les pois de terre, les haricots, les ignames, selon les régions) seront toujours vendus avant les céréales, que les producteurs ne vendent qu'à contrecoeur.

---

[1]Voir Documents de Travail aux Tomes III et IV.

Au sein même des différentes céréales, le sorgho rouge, le maïs et le sorgho blanc semblent les premières céréales vendues. Le petit mil, sur l'ensemble du territoire, est considéré comme le produit alimentaire de base, et revêt même parfois une importance symbolique et religieuse. De ce fait, le petit mil est la céréale que les producteurs conserveront le plus. Des considérations de stockage entrent en jeu de même à ce niveau, le sorgho rouge par exemple étant le plus difficile à conserver sans dommage en stockage.

Les producteurs sont conscients des avantages à vendre plus tard dans la saison du fait des prix bien meilleurs, mais déclarent devoir vendre lorsqu'ils ont besoin d'argent. Ceci se produit pour la plupart d'entre eux dans les deux ou trois mois qui suivent la récolte ou au début de la saison des travaux. Néanmoins, outre la période suivant immédiatement la récolte, la deuxième période de vente serait la période de pré-récolte, lorsque les producteurs, s'assurant de récoltes prochaines satisfaisantes, peuvent vendre quelques stocks restants des récoltes précédentes.

Les producteurs déclarent tous "préférer" vendre aux banques de céréales, lorsque cela est possible, et à l'OFNACER, dans l'espoir d'avoir un accès plus facile à des céréales à bon marché auprès de ces sources lors de la soudure. Ces déclarations prennent souvent tournure de "paroles de bonne foi" dans la mesure où à l'évidence, les producteurs vendent surtout aux commerçants, même si d'autres options se présentent à eux. Les producteurs semblent penser dans leur ensemble que les mesures officielles les désavantagent, surtout dans la mesure où ils ne profiteraient pas de la hausse des cours du marché en utilisant la mesure officielle.

Il est clair enfin que les grands producteurs ont un comportement de vente différent des petits producteurs, au niveau des quantités commercialisées et des époques de vente.

- Comportement d'achat. Le comportement d'achat des producteurs fut assez peu documenté dans le cadre de cette recherche de "reconnaissance rapide" et nous invitons nos lecteurs à se référer aux volumes cités plus haut sur le comportement de commercialisation des céréales des producteurs.

2.2.2.2 Groupements villageois et banques de céréales (Tableau 3 et Carte 3)

Les groupements villageois sont des groupes de producteurs réunis pour mener des activités en commun. Ces groupements villageois doivent être enregistrés dans le cadre des ORD régionales, qui les encadrent et prévoient la contribution de chaque membre du groupement sous forme de l'apport de travail et, ou, de cotisations. Les activités menées par ces groupements villageois sont en général les suivantes: Les groupements villageois jouent tout d'abord le rôle de support des programmes des ORD pour la formation et l'alphabétisation; ils organisent la culture de champs collectifs, la culture maraîchère; ils recherchent et gèrent le financement de pharmacies villageoises, de moulins villageois, de boutiques villageoises (produits de consommation); ils participent à la commercialisation du coton et des céréales et gèrent des banques de céréales. La gestion des banques de céréales ne représente donc qu'une des activités des groupements villageois, dont l'importance varie selon les régions.

Les banques de céréales, dont la construction et les opérations sont conditionnées dans la presque totalité des cas par l'apport de financements extérieurs au groupement villageois, ont le but suivant: permettre aux producteurs de vendre leurs céréales au sein du groupement villageois au moment des récoltes à des prix "justes"; stocker ces céréales dans la "banque de céréales"; et les revendre localement au moment de la soudure à des prix inférieurs aux prix du marché. En fait les banques de céréales ont pour mission majeure d'éviter aux villageois d'être "à la merci" des commerçants de céréales, qui leur achètent leurs céréales à bas prix et les leur revendent aprés stockage à un prix très élevé. Le financement de ces banques de céréales, pour la construction du bâtiment et pour le fonds de roulement permettant l'achat des céréales, est assuré par des sources très diverses, dont les principales sont des ONG.

- Nombre de groupements villageois et de banques de céréales. Les groupements villageois, même sans banque de céréales, peuvent avoir un rôle dans la commercialisation des céréales. Ils peuvent en effet servir d'intermédiaire soit aux commerçants, soit à l'OFNACER dans la

collecte des céréales. Alors que les commerçants négocient librement un prix avec les groupements qui restent pour eux des intermédiaires peu fréquents, l'OFNACER a fait de la collecte par l'intermédiaire des groupements villageois une de ses principales stratégies, et leur offre une commission fixée au niveau national.

- Rôle réellement joué dans la commercialisation des céréales. Le rôle réellement joué dans la commercialisation des céréales par les groupements villageois et les banques de céréales, varie selon les régions au gré du besoin réel que les villageois ont de l'intervention de ces groupements dans la commercialisation, et en fonction du degré d'organisation, d'encadrement et de financement par les ONG. Les rapports régionaux donnent une description détaillée de la situation des groupements villageois et des banques de céréales au niveau de chaque région, basée sur les informations collectées lors des passages de recherche et complétée par la littérature disponible sur les banques de céréales au Burkina Faso.

Au sein de chaque rapport, une carte régionale représentant les banques de céréales selon les organismes d'encadrement et de financement, permet de situer les secteurs où les banques de céréales sont les plus répandues et les groupements sont les plus actifs. De même, lorsque cela a été possible, une liste des villages ayant une banque de céréales et des informations sur les conditions de financement de ces banques, apparaît dans le texte. Le Tableau C récapitule ces informations sur les banques de céréales.

2.2.3 Intermédiaires publics: rôle de l'OFNACER, de l'ORD et des autorités administratives

Le rôle et l'historique des activités de l'OFNACER sont abordés dans le rapport principal. Les rapports régionaux sont le cadre de la présentation des informations détaillées sur les ventes régionales de l'OFNACER, ainsi que sur les stratégies spécifiques de collecte et de vente des centres régionaux. Même si des variations à ce niveau se présentent entre les différentes régions, les centres OFNACER où qu'ils se trouvent sont en théorie tenus de suivre les directives nationales:

Les centres OFNACER lorsqu'ils achètent aux producteurs doivent respecter les prix officiels fixés au début de la campagne d'achat, vers

TABLEAU C

LES PRINCIPALES BANQUES DE CEREALES AU BURKINA FASO
(Par ordre d'ancienneté des premières banques construites et financées)

Organisme Encadreur	Provenance de Financement	Construction Magasin	Montant de Fonds de Roulement (dons/prêts)	Principaux Emplacements de ces Banques	Commentaires sur la Situation de ces Banques (Informations des passages RR).
FOVODES (1974-76)	OXFAM COE CCFD, etc.	1,5 million FCFA	30 tonnes	Mossi Plateau surtout Ouagadougou, Kongoussi, et Koupéla	Manque de contrôle. Le don de 30 tonnes a échué et les magasins sont vides.
CIDR UGVO (ORD, 1974-76)	FDR, FED, CNCA OXFAM	financement partiel	140.000 FCFA[a]	Région de Sahel Dori et Gorom-Gorom	Avec un encadrement de l'ORD ces banques marchent assez bien depuis financement redouble.
PPIK (1976-77)	PPIK - don	par villageois	don de céréales livré	Région de Kaya	Role de distribution seulement. Echec financier dans le plupart des cas.
ADRK	ADRK - don	par villageois	don de céréales livré	Région de Kaya	même
CDRY (1977-78)	OXFAM - don	100.000 FCFA	don de 250.000 FCFA	Région de Yako	même
PPIB	PPIB - don	par villageois	don de céréales livré	Région de Boulsa	même
FDC/FDR (1977-78)	Financement privé de USA et Norvege; USAID	Financé par FDR	prêt: initial fond de 1,3 million FCFA[b]	Région de Dori et Nord de Dori	Activités fortement acerné avec le financement récent/encadrement très suivi.

TABLEAU C (suite)

Organisme Encadreur	Provenance de Financement	Construction Magasin	Montant de Fonds de Roulement (dons/prêts)	Principaux Emplacements de ces Banques	Commentaires sur la Situation de ces Banques (Informations des passages RR)
ORD					
PVOV (1977-78)	Fonds Suisses	1,6 million FCFA	prêt: 500.000 FCFA des Suisses	Volta Noire et Hauts-Bassins	Activités majeurs sont commercialisation avec SOFITEX et céréales avec OFNACER.
PDAOV (1977-78)	FDR (FEER)	750.000 FCFA	sans financement	Volta Noire et Hauts-Bassins	Peu d'activité; avec SOFITEX et OFNACER.
FDR (1979-80)	FDR (FEER), PAM	financement partiel	prêt: 1 million FCFA 80 sacs	Kaya, Kongoussi Po, Koudougou, Yatenga	Bonnes activités de banques de céréales.
SAHEL (1979-80) Volontaires Pays-Bas	Les Pays-Bas	financement	500.000 FCFA pour commencer 4 banques	Région de Sebba	Prise en main de l'ecadrment par l'ORD récente: les banques en mauvaises santé financière.
USAID (1979-80)	USAID et fonds privé de USA et Norvege	sans financement	prêt: 1 million FCFA pour 5 sur 6 ans	Régions de l'Est Fada et Diapaga	Apparemment très peu de succès.
SIX S (1979-80)	sources diverses d'ONG étrangères	financement partiel; travail par villageois	300 sacs	Yatenga	Très bon encadrement et succès en moyenne de ces banques.
SAHEL SOLIDARITE	nd[c]	nd	nd	Sahel	
THIS	USAID	nd	nd	Sahel	
COE	OXFAM et autres	sans fond local	prêt: minimum de 500.000 FCFA	Koupéla et Sud de Kaya	Difficultés de gestion et financières récentes.
ACDE	Canada	financé	prêt: 2 million FCFA	Guéléoungo et Sud de Ouagadougou	
AFRICARE	AFRICARE	financé	800.000 FCFA	Seguénéga	
OXFAM	OXFAM	financé	700.000 FCFA suivi par 1,06 million FCFA	Koupéla	

TABLEAU C (fin)

NOTES: [a]Années passées financement était ou 140.000 FCFA ou 33 sacs. Dernières années financement très important.

[b]Prets modérés en années précédentes. Dès 1983-84 le campagne d'achat était financé à 1,3 million FCFA ou 126 sacs.

[c]nd = Information non-disponible.

LEGENDE: Organismes d'encadrement et/ou de financement:

FDR:	Fonds de Développement Rural, devenu FEER Fonds de l'Eau et de l'Equipement Rural
OXFAM	
AFRICARE/PIS:	Plan Intérieur de Séguénéga
SIX S:	Se Servir de la Saison Sèche en Savanne et au Sahel)
ORD:	Organisme Régional du Développement
FOVODES:	Fondation Voltaique pour le Développement et la Solidarité
ACDE:	Agence Canadienne pour le Développement de l'Enfance
CCFD:	Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement
CNCA:	Caisse Nationale de Crédit Agricole
COE:	Conseil Oecuménique des Eglises
IR:	Institutions Rurales
FDC:	Fonds de Développement Communautaire
PPIB:	Plan de Parrainage International de Boulsa
PPIK:	Plan de Parrainage International de Kaya
ADRK:	Association pour le Développement de la Région de Kaya
CDRY:	Comité de Développement de la Région de Yako
TWIS:	Training Women in the Sahel
CIDR:	Compagnie Internationale pour le Développement, Groupe français
SAHEL SOLIDARITE	
SOFITEX:	Société Voltaique des Fibres Textiles
OFNACER:	Office Nationale des Céréales
PAM:	Programme Alimentaire Mondiale
UGVO:	Union de Groupements Villageois d'Oudalan (Sahel)
RR:	Reconnaissance Rapide
FCFA:	francs CFA (50 FCFA = 1 franc français)

SOURCES: Communications des représentants des banques de céréales et des agents ORD, et documents divers.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

novembre ou décembre. Une liste des prix officiels, à l'achat et à la vente, apparaît dans le rapport principal. Pour la saison 1984, les groupements villageois qui achètent les céréales pour l'OFNACER reçoivent une commission de 2 FCFA par kg, versés en fin de campagne. L'ORD reçoit 0,5 FCFA par kg pour leur rôle dans l'organisation de la collecte. Les magasiniers ou agents de l'OFNACER gagnent 0,7 FCFA par kg quand ils achètent eux-mêmes aux producteurs, et 0,5 FCFA par kg lorsqu'ils encadrent les groupements villageois pour l'achat des céréales. Enfin, la manutention revient à 200 FCFA par tonne et le gardiennage des centres de vente revient à 200 FCFA par jour. Le transport des céréales jusqu'au centre OFNACER par les commerçants est indemnisé à un taux de 4 FCFA par kg, et ces derniers reçoivent 4 FCFA supplémentaires par kg pour la sacherie.

2.2.3.1 Structures de l'OFNACER (Tableau 4 et Carte 4)

Au sein de chaque rapport apparaît un tableau précisant les structures régionales de l'OFNACER, avec les capacités et parfois les loyers que l'OFNACER doit payer pour certains bâtiments. Parmi les établissements de l'OFNACER sont distinguées quatre catégories:

- Le Centre de gestion (CDG). Le CDG est le siège qui gère les opérations régionales de l'OFNACER et entretient des liens directs avec l'OFNACER de Ouagadougou.
- Les magasins pour le stock de sécurité sont réservés au stockage des céréales conservées pour les situations d'urgence et les pénuries de céréales. Les magasins d'aide au Sahel sont représentés de la même façon que les précédents sur les cartes. Ils jouent surtout un rôle de stockage supplémentaire dans les régions gravement déficitaires.
- Les centres de vente principaux sont des centres bénéficiant de la présence d'un magasinier OFNACER, et qui sont ouverts au public pendant la plus grande partie de l'année.
- Les centres de vente secondaires sont des centres de vente sans agent OFNACER. Le magasin utilisé est souvent un bâtiment de l'ORD ou un bâtiment appartenant aux autorités administratives.

Les points de vente sont en fait de la même catégorie, la seule différence étant que les approvisionnements sont plus occasionnels, et il n'y a souvent pas de bâtiment pour le stockage local. Ce sont souvent les préfets ou sous-préfets qui sont responsables de la vente localement.

2.2.3.2 Achats de l'OFNACER (Tableaux 5 et 6)

Les achats de l'OFNACER ont été présentés dans la mesure du possible dans les rapports régionaux par secteur, et par agent collecteur dans ces secteurs. Ces informations n'ont été qu'assez rarement disponibles et les chiffres présentés concernent généralement les répartitions des achats par agent collecteur au niveau de la région.

2.2.3.3 Ventes de l'OFNACER (Tableaux 7a, 7b, 8a, 8b, 9a et 9b)

Les Tableaux 7a, 7b, 8a, 8b, 9a et 9b présentent respectivement les chiffres de vente en tonnes au cours des années 1982-1983 et 1983-1984 par mois et par produit, par centre de vente et par produit, et par mois et par centre de vente. Ils sont commentés au cours de ce paragraphe dans chaque rapport. Comme nous l'avons noté plus haut, les données de base utilisées proviennent de la direction commerciale de l'OFNACER qui rassemble les fiches mensuelles de vente des centres OFNACER de tout le territoire. L'analyse de ces données nous a donc permis surtout d'identifier les lieux de vente principaux des céréales. Il est toutefois difficile de conclure à partir des forts pourcentages de vente effectués dans les CDG et les grands centres que ces céréales sont uniquement destinés aux consommateurs de ces grands centres, dans la mesure où nous savons que certains consommateurs (surtout les groupements villageois) viennent de loin acheter des céréales auprès des CDG. Puisque les données de base ne permettent pas de faire une distinction entre les différents types d'acheteurs, nous n'avons aucun moyen de confirmer ces suppositions. Néanmoins, l'impact de ces ventes extérieures non identifiées, devrait être assez minime.

2.2.4 Chaînes de commercialisation privées

2.2.4.1 Systèmes de commercialisation; principales chaînes de commerce de céréales (Schéma 3).

Les chaînes utilisées pour amener les céréales du producteur au consommateur sur le territoire du Burkina Faso sont illustrées et

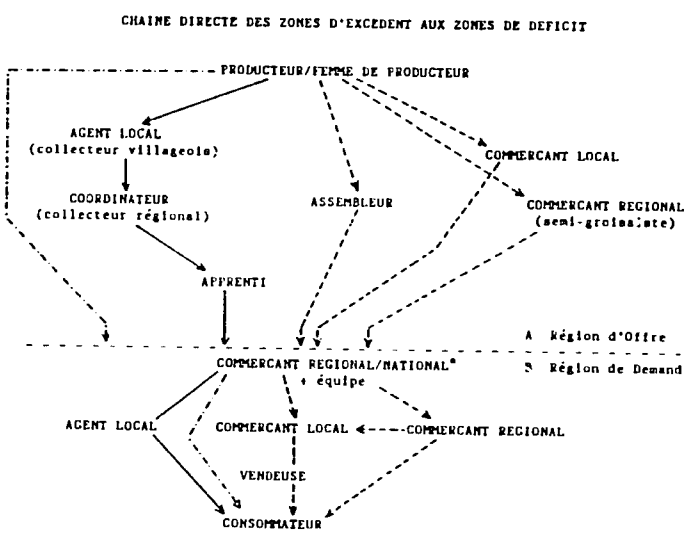
commentées dans le cadre du rapport national (le chapitre 2.2.4). Ce schéma A, que nous reprenons ici, tente de mettre en valeur deux caractéristiques des chaînes de commercialisation des céréales:

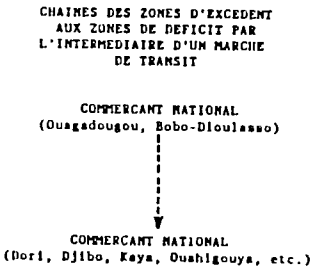
A un premier niveau, il montre trois types de chaînes, A, B et C, de gauche à droite. On les a différenciées selon la longeur de chacune d'elle, non seulement du fait de la distance géographique parcourue par les céréales, mais aussi par le nombre d'étapes et d'intermédiaires qui peuvent se trouver sur la route d'un sac de céréales au cours de sa commercialisation. Nous distinguons donc les chaînes directes entre les zones d'excédent et les zones de déficit, qui se font sans marché extérieur de transit entre les deux régions concernées, par opposition aux chaînes qui ont recours à des marchés de transit et des grossistes des marchés centraux (Ouagadougou et Bobo-Dioulasso) entre deux régions. La nécessité de ces grands marchés de transit avant d'atteindre les régions déficitaires concerne surtout les marchés du Sahel, du Centre-Nord (par Ouagadougou) et du Yatenga (par Bobo-Dioulasso). Mais on peut l'observer plus saisonnièrement pour Ouagadougou lui-même (par Bobo-Dioulasso), et pour la région de l'Est et celle du Centre-Ouest. Le troisième type de chaînes selon le parcours des céréales est l'ensemble des chaînes "courtes" qui se déroulent entièrement au niveau local ou au sein d'une même région.

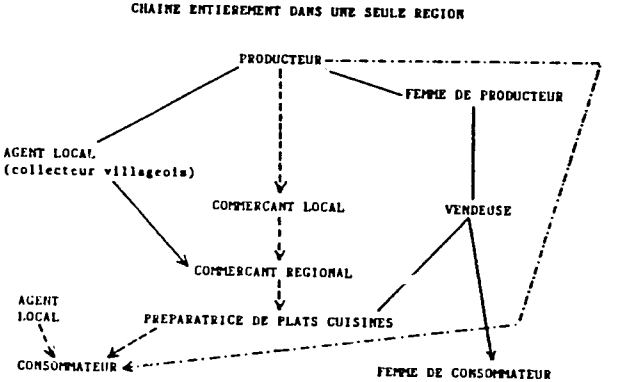
A un deuxième niveau, nous voyons dans ce Schéma A qu'au sein de ces types de chaînes plus ou moins "directes", il existe des "options" diverses de chaînes de commercialisation, trois options principales que nous avons différenciées selon le type ou la qualité des intermédiaires intervenant dans la chaîne. Ces trois options sont les suivants:

- Le recours des grands et moyens commerçants à des agents locaux à qui ils confient des fonds afin qu'ils travaillent pour eux, à l'achat comme à la vente, contre une commission par sac commercialisé.
- L'usage par les commerçants des services des intermédiaires locaux et régionaux indépendents, travaillant sur leurs propre fonds, avec lesquels les termes de la transaction sont établis chaque fois plus ou moins selon les conditions de l'offre et de la demande.
- Enfin, les commerçants peuvent aussi ne pas utiliser d'intermédiaires pour leur commercialisation, ou du moins le

SCHEMA A LES PRINCIPALES CHAINES DE COMMERCIALISATION PRIVEES







—— AGENTS LOCAUX
(de la Volta Noire, l'Est et la brousse)
– – – COMMERCANTS INDEPENDANT
(des marchés ruraux de la Volta Noire, du Centre et du Centre-Sud)
-·-·- ACHAT DIRECT AU MARCHE DES PRODUCTEURS/OU VENTE AU CONSOMMATEURS
(sans intermédiaire local; commerçant national a besoin seulement d'une bonne équipe d'apprentis avec lui.)

*Peut être un GROSSISTE URBAIN et/ou un DETAILLANT

ECHANGE DIRECT ENTRE GROSSISTE NATIONAL AVEC UN RESEAU* D'ACHAT DANS LA REGION D'OFFRE ET GROSSISTE NATIONAL AVEC UN RESEAU* DE VENTE DANS LA REGION DE DEMAND

*Les RESEAUX sont montrés à gauche.

– – – – COLLECTION ET DISTRIBUTION PAR UN SEUL COMMERCANT INDEPENDANT

—— COLLECTION ET DISTRIBUTION PAR AGENTS LOCAUX
(employés par commerçants régionaux)

-·-·- ECHANGES DIRECTS ENTRE PRODUCTEURS ET CONSOMMATEURS

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

moins possible, en se déplaçant eux-mêmes sur les marchés pour contacter les producteurs.

Ce schéma est valide pour toutes les régions de Burkina Faso. Les spécificités de chaque région et secteur en ce qui concerne les caractéristiques et l'importance relative de chacun de ces systèmes identifiés dans le schéma, sont commentés dans chaque rapport régional.

2.2.4.2 Présentation détaillée des intermédiaires; fonction et niveau (Tableau 10)

Le rapport principal dresse une liste des types d'intermédiaires intervenant dans la commercialisation des céréales et définit les caractéristiques principales de chacun de ces participants. Le propos de ces rapports régionaux n'est pas de reprendre cette typologie des intermédiaires, mais plutôt d'indiquer la prépondérance et les caractéristiques spécifiques à chaque région de ces types d'intermédiaires. Par mesure de simplification, les recensements approximatifs des "commerçants" dans chaque région par marchés principaux sont présentés selon une répartition en cinq catégories, selon leur niveau d'activité dans le commerce des céréales et selon leurs fonctions. Afin d'éviter de reprendre une définition de ces cinq catégories dans chaque rapport, nous allons procéder ici à la revue rapide des caractéristiques générales de ces cinq types d'intermédiaires communes à toutes ces régions:

- Les grossistes, appelés aussi souvent grands commerçants, ne vendent que presque exclusivement en gros. Les grossistes, pour notre classement, ne commercialisent pas moins de 150 tonnes de céréales par an et ont généralement des activités annexes de commerce très importantes. Autres caractéristiques, ils possèdent la plupart du temps leurs propres moyens de transport et leur commerce des céréales dépasse le contexte de leur région et même de leur pays. Ils sont aussi parfois appelés commerçants nationaux au sein des rapports régionaux.

- Les semi-grossistes, ou moyens commerçants, vendent en gros et au détail, et ils commercialisent selon leurs dires entre 40 et 150 tonnes de céréales dans l'année. Leurs activités annexes sont moins importantes et moins nombreuses que celles des grossistes, dont ils utilisent souvent les services de transport, car ils ne sont qu'assez rarement propriétaire d'un véhicule, se ce n'est d'une "404 bachée". Leur rayon d'action, bien que souvent moindre que ceux des grossistes, s'étend aussi souvent

au-delà de leur région, mais ils restent essentiellement des commerçants régionaux.

- Les petits commerçants ou commerçants locaux y compris certaines vendeuses importantes sont soit des revendeurs au détail soit des rassembleurs et parfois logeurs pour les grands commerçants. Il est d'ailleurs très fréquent qu'ils jouent les deux rôles. Ils achètent localement aux producteurs et parfois durant la soudure aux grands commerçants dans le but de revendre au détail. Ils sont souvent les intermédiaires privilégiés des grossistes, ayant moins de relations avec les moyens commerçants. Leurs moyens de transport sont les mobylettes, bicyclettes et charrettes, avec lesquels ils peuvent accomplir des trajets de 50 km parfois, et à l'occasion les véhicules des commerçants plus importants. Leur rayon d'action se situe au niveau du secteur et au niveau des villages proches de leur lieux de base. Les commerçants locaux disent ne pas commercialiser plus de 40 tonnes par an et poursuivre en même temps leurs activités de producteur.

- Les coordinateurs ou agents régionaux et les agents villageois sont tous dans cette catégorie des intermédiaires travaillant avec le capital d'un grand commerçant contre une commission par sac commercialisé. Ce sont aussi des producteurs à mis temps, à part les plus importants des coordinateurs ou agents régionaux dont les quantités de céréales "commercialisées" pour les grands commerçants peuvent se monter au-delà de 200 tonnes. Ces intermédiaires ont souvent à coordonner pour leur "patron" les activités de nombreux agents villageois dans un secteur ou une région. Les "logeurs" que nous avons mentionnés dans la catégorie précédente, mais que nous avons comptabilisés dans cette catégorie des agents locaux et coordinateurs, ont cependant des caractéristiques bien spécifiques qui les distinguent des autres acteurs de commercialisation.

En effet, sont appelés "logeurs" les intermédiaires locaux, sur les lieux de collecte surtout, qui offrent aux commerçants des autres régions la combinaison principale de deux types de services: tout d'abord l'hébergement chez eux, d'où leurs noms, et d'autre part, les renseignements ou "assistance technique" en matière d'achat de céréales dans son secteur. La différence principale avec les agents locaux ou coordinateurs serait en fait que les commerçants ne confieraient pas d'argent aux logeurs, mais viendraient en personne ou enverraient leur

"fils" s'installer chez eux pour une ou plusieurs semaines, au moment conseillé par le logeur, pour organiser et effectuer sa campagne d'achat avec l'aide plus ou moins importante du logeur. Ces services traditionnellement seraient plutôt payés par des "cadeaux" avec tout ce que le terme contient d'imprécision. Bien sûr, en pratique le "logeur" comme de nombreux agents locaux ou coordinateurs est très souvent aussi un peu commerçant pour son propre compte ainsi que nous l'avons mentionné, dans la mesure où il a quelques fonds personnels. Dans ce cas, il aura déjà rassemblé quelques sacs et les offrira au "patron" en priorité sur la base d'un prix à débattre, avant de l'assister dans ses achats complémentaires.

D'un autre côté, il peut être aussi apparenté aux agents locaux ou coordinateurs, d'où la raison de sa présence dans cette catégorie, parce qu'il pourra parfois faire payer ses services, notamment le stockage des céréales et le "rabattage" des producteurs ou autres vendeurs par une commission par sac. De même que pour les agents locaux et les coordinateurs, et peut-être de façon encore plus fréquente, ces "logeurs" souvent producteurs de leur état, appartiennent à la "famille" plus ou moins proche de leurs clients grossistes ou semi-grossistes des autres régions.

o Enfin les petites vendeuses de céréales sont des détaillantes des céréales obtenues dans leur concession et des céréales achetées aux producteurs locaux. Elles couvrent en marchant la distance entre les petits marchés autour de leur village.

Le recensement des intermédiaires est approximatif du fait de nos passages rapides dans les régions, et de la réticence des commerçants qui furent nos informateurs principaux. Neanmoins, dans la mesure où, à chaque fois, au moins deux commerçants étaient interrogés séparément ou parfois un groupe des commerçants rassemblés, les réponses quant au nombre des participants aux trois premiers niveaux cités sur chaque marché important sont assez fiables. Par contre, l'évaluation de leur niveau d'activité, comme nous l'avons déjà noté est à considérer avec extrême prudence. Dans la classification des intermédiaires nous avons toutefois utilisé leurs propres estimations. Il est intéressant néanmoins de constater que les commerçants qui se déclarent du même niveau indiquent séparément des niveaux d'activité assez proches, suggérant que la sous-estimation, si sous-estimation il y a, est du même

TABLEAU D

RESULTATS DES RECENSEMENTS DE COMMERCANTS EFFECTUES DANS TOUTES LES REGIONS DU BURKINA FASO

REGION	Commerçants régionaux ou nationaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants (400 à 1500 sacs/an)	Petits Commerçants (Commerçants Locaux) (moins de 400 sacs/an)	Coordinateurs et Agents Villageois (Commission)	Vendeuses
BOUGOURIBA (Gaoua)	4 (sans Diébougou)	au moins 18 (beaucoup de marchés non visités)	au moins 30	très nombreux	n.d.
CENTRE Ouagadougou	44 (dont au moins 4 à plus de 20.000 sacs/an)	au moins 50	nombreux à plus de 300 sacs/an	-	très nombreuses
Rural	10	au moins 117	72	plusieurs (Sud)	nombreuses
CENTRE-EST (Koupela)	19 (dont 10 à plus de 3000 sacs/an)	au moins 100	nombreux à plus de 200 sacs/an	nombreux	très nombreuses
CENTRE-NORD (Kaya)	17 (au moins 2000 sacs/an)	15	au moins 60	n.d.	n.d.
CENTRE-OUEST (Koudougou)	17 (dont 6 à de 10.000 sacs/an à 20.000 sacs/an)	au moins 67	au moins 58	nombreux (Sud)	très nombreuses
EST (Fada N'Gourma)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
HAUTS-BASSINS et COMOE (Bobo-Dioulasso et Banfora)	21 (dont 4 à plus de 20.000 sacs/an à Bobo-Dioulasso)	40	nombreux à plus de 200 sacs/an	nombreux	très nombreuses
SAHEL (Dori)	3	30	au moins 100	peu nombreux	nombreuses
VOLTA NOIRE (Dédougou)	10	plus de 10 (assez nombreux à Dédougou)	nombreux (plusieur femmes)	au moins 30 coordinateurs; agents villageois très nombreux	très nombreuses
YATENGA (Ouanigouya)	10 (dont 3 à plus de 6000 sacs/an)	27	au moins 78	nombreux et occasionnels	très nombreuses

SOURCE: Interviews au cours des passages de Reconnaissance Rapide.

LEGENDE: n.d. = information non disponible.

NOTE: Dans les rapports régionaux, ce tableau (Tableau 10) a pour titre "Nombre d'intermédiaires et leur niveau approximatif sur les principaux marchés".

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

ordre au sein des intermédiaires de la même catégorie. Il semble que dans des cas extrêmes, selon nos observations et recoupements (voir Mahir Saul), certains commerçants auraient déclaré le dixième seulement de leurs activités réelles dans le commerce des céréales.

Le recensement des commerçants locaux et des agents ou coordinateurs sur commission est dans la plupart des cas impossible, dans la mesure où ils sont extrêmement nombreux et disséminés sur les petits marchés et villages. La situation à ce propos est encore pire pour les vendeuses locales qui sont sûrement les intermédiaires les plus fréquentes à l'achat aux producteurs et à la vente aux consommateurs, quoique travaillant avec des quantités beaucoup plus petites. Dans chaque rapport régional, donc, pour ces trois catégories, nous nous contenterons de donner un ordre d'idée de leur importance sur les principaux marchés.

Enfin, le comportement de stockage est souvent signalé au sein de ces tableaux de recensement (Tableau 10), dans la mesure où ce comportement semble lié à la taille des activités et aux fonctions des intermédiaires. En effet, il semble que la tendance générale suivante se dégage en matière de stockage: Les grossistes préfèrent faire rapidement tourner leur capital dans la mesure où ils ont d'autres options d'investissement rentable, telles la commercialisation des "produits" agricoles d'exportation (les noix de karité et les arachides surtout), la commercialisation du riz, le commerce de boissons ou d'autres biens de grande consommation. Néanmoins, du fait des grandes quantités de céréales achetées au moment de la récolte, les grossistes ne peuvent écouler toutes leurs céréales à cette époque, et en stockent une partie jusqu'à la forte demande où leur clients principaux seront les petits commerçants. Les semi-grossistes ont tendance à stocker plus systématiquement, pour une durée de trois à six mois, car leur méthode d'écoulement est plus lente et les options diverses d'investissement sont moins accessibles. Les petits commerçants ne stockeront que de petites quantités, ne possédant qu'un faible capital qu'il leur est très difficile de bloquer dans le stockage. Ils chercheront plutôt à acheter et revendre le plus rapidement possible et leurs activités de stockage seront minimes.

2.3 Termes de transaction entre les intermédiaires (relations entre les intermédiaires, crédit, services, unités de mesure) (Tableau 11)

Les conditions des transactions entre les intermédiaires ont fait l'objet d'un document séparé, dont le titre est "coordination verticale

dans la commercialisation des céréales". Ce document, basé sur les résultats de la recherche de "reconnaissance rapide", examine de façon détaillée les relations commerciales, les termes de crédit, les unités de mesure utilisées, les divers services fournis à tous les niveaux de transaction entre les intermédiaires des trois systèmes de commercialisation identifiés plus haut: le système privé, le système public, et les groupements villageois avec les banques de céréales. Ces termes de transaction ont été décrits au niveau régional au sein de chaque rapport, apportant une lumière nouvelle en la matière sur les caractéristiques régionales par rapport au document cité plus haut. Cependant, cette section contient des informations qui se sont avérées d'un rapport régional à l'autre assez similaire, et il a été difficile de s'en tenir strictement au sein de chacun de ces rapports uniquement aux caractéristiques régionales. Le Tableau E récapitule les unités de mesure dans les diverses régions du Burkina Faso.

2.3.1 Termes de transaction au niveau de l'achat au producteur

Ces termes concernent toutes transactions entre les producteurs et les différents intermédiaires privés, mais aussi entre les producteurs et les groupements villageois et les agents de l'OFNACER.

2.3.2 Termes de transaction entre les commerçants nationaux, régionaux et les agents et commerçants locaux (relations intra-régionales)

2.3.3 Termes de transaction entre les fournisseurs ou clients de l'extérieur et les commerçants nationaux ou régionaux, les groupements villageois, l'OFNACER

2.3.4 Termes de transaction au niveau de la vente au consommateur

D'un rapport à l'autre, la présentation des points précédents varie légèrement, selon le niveau d'information disponible à ce propos dans la région.

CHAPITRE 3: LA DYNAMIQUE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

3.1 Prix

3.1.1 Informations disponibles sur les prix; méthode de collecte (Tableau 12)

Dans le rapport principal est présenté un tableau des informations disponibles sur les prix (c'est-à-dire les marchés pour lesquels il nous

TABLEAU E

UNITES DE MESURE UTILISE

Mesures	Taille/Apparence	Poids Approximatif	Equivalence utilisée par les commerçants	Prépondérance des marchés pour l'utilization de cette mesure	Utilisées par quels intermédiaires?	Remarques
Louches 5 FCFA 25 FCFA	Petites louches "calebasses"; très grande variété; fabrication artisanale	Achat: de 50 à 70 gr Vente: de 30 à 50 gr	Prix fixe; le poids varie pour adapter le prix au kg au cours des saisons	Tous marchés mais très important aux marchés déficitaires et surtout pendant la soudure	Toutes vendeuses, parfois les petits commerçants en Yatenga et l'Est	Techniques de versement très importantes; louche 25F plus rare à Tougan
Bol	Petits bols plastiques de taille différentes	de 600 à 400 gr		assez fréquente	Vendeuses et petits commerçants	
Petite Boite de Tomate Boite de Tomate		800 gr 1 kg		Fréquente aux marchés urbains; détails au marchés déficitaires	Surtout pour le riz mais aussi autres céréales	
Boite de Tomate (5 x dixieme)	Boite de tomate concentré de 5 kg, vide souvent travaillée	1,9 à 2 kg 1,7 à 1,9 kg	Achat: 9 BT pour 1 tine C ou D Vente: 10 BT pour 1 tine C ou D	Tous marchés mais surtout Volta Noire (sud: Kouka, Solenzo)		
Assiette Yoruba	Assiette en fer émaillé	Vente surtout de 2,3 à 2,5 kg	42 à 38 assiettes pour 1 sac	Régions Guéléwongo, Pouytenga, Est, Sud-Centre, Centre et Nord Volta Noire	Surtout par les vendeuses à la vente aux consommateurs	Les assiettes Yoruba ne sont plus produits, semble-t-il.
Assiette Sankinsé	Plus large	Achat surtout 2,6 à 2,65 kg	40 à 36 assiettes pour 1 sac		Par les vendeuses et tous commerçants à l'achat producteurs	

TABLEAU E: UNITES DE MESURE UTILISE (suite)

Mesures	Taille/Apparence	Poids Approximatif	Equivalence utilisée par les commerçants	Prépondérance des marchés pour l'utilization de cette mesure	Utilisées par quels intermédiaires?	Remarques
Grande Assiette				Région de Pisila		
Seau Petit	Seau étroit et assez haut en plastique	5,5 kg avec chapeau	20 seau pour 1 sac	Régions Tchériba et Safané uniquement	Petits et moyens commerçants	
Seau 33 Seau Plastique	Panier plastique ou seau en fer blanc		1 tine C ou D	Région de Koudougou (Réo) uniquement	Moyens commerçants petits commerçants	
Tine A	Tine fabriqué pour la vente	Vente: 14 à 16 kg	Vente: 6 tines pour 1 sac	Surtout Ouagadougou et Bobo-Dioulasso et grands marchés; tous marchés	Ventes aux consommateurs par les moyens et grands commerçants	
Tine B	Tine officielle sans chapeau	Revente: 16 à 16,5 kg	Vente: 6 tines pour 1 sac	Ouagadougou et Bobo-Dioulasso et les marchés assez contrôlés	Ventes aux consommateurs par les moyens et grands commerçants	
Tine C	Tine officielle travaillée avec chapeau	Achat: 18 kg Vente: 18 à 20 kg	Achat: 6 tines pour 1 sac Vente: 5 tines pour 1 sac	Tous marchés	Achat au producteur et vente au intermédiaires sur marchés moins contrôlés	
Tine D	Tine locale (fabrication pour l'achat) avec chapeau	Achat: 22 à 24 kg Vente: en gros 20 à 22 kg	Achat: 5 tines pour 1 sac	Volta Noire, Hamalé	Achat au producteurs en dehors des marchés par vendeuses et commerçants	

TABLEAU E: UNITES DE MESURE UTILISE (fin)

Mesures	Taille/Apparence	Poids Approximatif	Equivalence utilisée par les commerçants	Prépondérance des marchés pour l'utilization de cette mesure	Utilisées par quels intermédiaires?	Remarques
Botte	Botte de tiges de petit mil attachées ensembles; poids variable	14 à 24 kg	Equiv. à la tine et varie de la même façon	Sahel, regions de Dori et Djibo	Transactions avec des producteurs/consommateurs locaux uniquement	
Sac 1	Sac futé	80 à 90 kg		Vente sur marchés	Par moyens et grands commerçants pour vente aux consommateurs	
Sac 2	Sac futé	90 à 105 kg		Achat sur marchés	Par moyens et grands commerçants pour vente et achat entre intermédiaires	
Sac 3	Sac futé	105 à 120 kg		Achat en brousse Volta Noire, Est, etc.	Par moyens et grands commerçants pour achat au producteur ou petits intermédiaires	
Sac Ghanéen	sac formé de 2 sacs de jute cousus ensemble	120 kg et plus	Achat au producteur	Frontière Ghanéenne, Hamalé, Guéléwongo	Moyens et grands commerçants	

SOURCE: Observation au cours des passages de reconnaissance rapide.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

a été possible d'obtenir des prix), le nombre de mois et les céréales concernés, ainsi que les sources de ces informations et la méthode de collecte. Mentionnons que les sources de ces informations sont essentiellement l'OFNACER, l'ORD, les études villageoises et études urbaines du CRED. D'autres sources relativement mineures sont surtout quelques projets de développement fournissant des données régionales, dont le meilleur exemple est le COE (Conseil Oecuménique des Eglises), dans la région de Kaya. Il semble que l'ensemble de ces sources représentent au Burkina Faso les seules sources disponibles d'information sur les prix, même s'il est possible d'identifier quelques sources minimes supplémentaires signalées par l'INSD (Institut National de la Statistique et de la Démographie).

En général, ces informations sont trop peu nombreuses, trop peu régulières et trop peu fiables pour être la base d'analyses statistiques un peu poussées. Il ne semble pas d'ailleurs que ces informations aient fait l'objet d'une analyse quelconque, au niveau régional ou au niveau national, par qui que ce soit auparavant. Les seules exceptions sont à notre connaissance les quelques projets régionaux qui analysent les séries de prix collectés dans le cadre de leur projet: C'est le cas de l'ORD de Kaya, avec le COE. (L'ORD de Kaya semble être la seule ORD dans le cadre duquel une collecte et une analyse des prix soient sérieusement effectuées.)

Une autre remarque générale tient à la difficulté de collecter des prix "fiables". Les méthodes de collecte sont trop diverses et introduisent un biais important dans la comparaison des prix collectés selon des méthodes différentes. D'autre part, la notion de prix du sac varie un même jour sur un même marché, du fait des négociations toujours possibles et du fait des poids différents des sacs dits de "100 kg".

3.1.2 Circulation de l'information sur les prix entre les intermédiaires

De façon très classique, et dans toutes les régions, les informations circulent assez bien entre les marchés, surtout grâce aux voyageurs: les commerçants et les transporteurs. L'information circule donc de bouche à oreille parmi tous les intermédiaires, du producteur au consommateur. Les producteurs se déplacent eux-mêmes pour d'autres activités et prennent toujours soin sur les marchés qu'ils fréquentent de se renseigner sur les prix locaux et sur la situation des récoltes.

Les grands commerçants ont même "leur propre réseau" d'information, en la personne des agents locaux et régionaux travaillant pour eux sur les lieux de collecte ou d'écoulement des céréales. Les échanges de "lettres" entre ceux-ci permettent aux commerçants de connaître rapidement l'évolution des prix sur les lieux d'activités de ces agents et de donner des directives en conséquence "par retour du courrier", en l'occurrence des camionneurs. L'équipe de recherche du CRED elle-même a à maintes reprises utlisé ce système de communications. Ce système est rapide et très fiable lorsque l'on connaît les transporteurs. Néanmoins, en général, en période de forte concurrence, les prix semblent changer très vite dans les marchés principaux de collecte et les délais de circulation de l'information, au minimum deux jours, peuvent s'avérer très néfastes pour certains participants.

Le niveau d'information sur les prix et surtout sur les conditions (mesures officielles) des activités de commerce des céréales de l'OFNACER semblent très médiocre, selon les commentaires des producteurs interviewés et les communications reçues des autres projets. L'annonce beaucoup plus large et fréquente des prix des céréales, non seulement les prix officiels, mais aussi aux marchés principaux, pourraient servir de bons points de repère pour l'ensemble des intermédiaires et assurer des transactions plus équilibrées. Les caractéristiques au niveau de chaque région seront présentées généralement ainsi:

3.1.2.1 Producteurs et petits commerçants villageois

3.1.2.2 Commerçants régionaux et nationaux, et groupements villageois

3.1.3 Fluctuation des prix et formation des prix

L'offre et la demande sont les causes principales de la fluctuation des prix. Outre celà, cependant, le nombre et le niveau des commerçants, groupements villageois ou centre OFNACER qui fréquentent le marché, et le niveau de concurrence que cela implique, joue un rôle très important sur la façon dont les prix évoluent. Enfin, le niveau de l'offre de transport et l'état des routes, qui font souvent du prix de transport une composante majeure des coûts de commercialisation, sont aussi responsables des variations des prix sur les marchés, et cela particulièrement pendant la période de soudure.

Aux différentes étapes des chaînes de commercialisation privées (y compris les groupements villageois), les prix semblent calculés de la

façon suivante: Les intermédiaires ajoutent au prix d'achat le prix de transport, le prix du sac vide, les frais de déplacement et de personnel, frais de stockage, et ils prévoient une marge commerciale minimum. Le chiffre obtenu représente le prix minimum en dessous duquel les commerçants n'accepteront pas de vendre (sauf en fin de soudure éventuellement). Sur un marché où une solide entente entre les commerçants existent, les prix de la tine et du sac font l'objet d'un accord entre les commerçants locaux, selon leurs conditions d'achat et à un niveau qui leur garantit une marge supérieure à la marge commerciale minimum. Par contre, sur les marchés où l'entente est faible entre les commerçants et où les commerçants de l'extérieur viennent les concurrencer, les prix peuvent fluctuer rapidement, la marge se rapprochant de la marge minimum.

Chaque rapport régional reprend ces principaux points en les illustrant d'exemples régionaux, si possible; et dans certains des rapports, sont discutés les arbitrages entre les prix des différents marchés d'approvisionnement et l'importance relative des divers facteurs de fluctuation et de formation des prix au niveau de la région. Ces points seront en général abordés ainsi:

3.1.3.1 Causes des fluctuations des prix

3.1.3.2 Système de formation des prix aux différentes étapes

3.2 Coûts de commercialisation

Les coûts de commercialisation au niveau de chaque région sont cités dans chaque rapport selon le plan suivant:

3.2.1 Coûts de transport; Etat des routes

Outre l'état très souvent mauvais des routes, fait signalé dans le rapport principal, ces informations sont spécifiques à chaque région car elles concernent le détail des routes et des coûts de transport des céréales par sac et par région.

3.2.1.1 Etat des routes (Carte 5)

3.2.1.2 Coûts de transport et moyens de transport (Tableau 13)

3.2.2 Coûts de stockage

Les coûts de stockage ont été particulièrement difficiles à appréhender. Dans le cadre de nos interviews auprès des commerçants, il

paraissait très souvent trop délicat de demander aux commerçants le détail de leurs magasins de stockage et les coûts de construction et d'entretien de ces bâtiments. Beaucoup d'entre eux ne semblaient pas cependant considérer les coûts de stockage comme importants, insistant beaucoup plus par contre sur les risques et les coûts éventuels de la spéculation conjugués aux coûts d'immobilisation du capital.

3.2.3 Coût du crédit et des pertes

Dans cette section des rapports régionaux, nous faisons la synthèse des informations recueillies dans chaque région sur la disponibilité du capital (bancaire surtout) et sur les coûts de ce capital. Le niveau de ces informations d'ailleurs est très divers d'un rapport à l'autre, dans la mesure où l'équipe de recherche n'a obtenu des informations sur les activités bancaires concernant les céréales que dans quelques régions seulement. Nous présentons aussi les informations recueillies sur les coûts des pertes dues aux prêts non remboursés ou aux détournements de fonds de certains intermédiaires. Ces pertes semblent être en général d'une importance significative, influençant l'évolution des systèmes de commercialisation selon la plupart des commerçants.

Les pertes dues à la manipulation semblent tout à fait minimes, mais leur importance peut varier d'une région à l'autre.

3.2.3.1 Pertes dues à la manipulation

3.2.3.2 Pertes dues au crédit

3.2.4 Autres coûts (personnel, patente, sac vide)

Les informations sur les coûts de personnel sont en général très faibles et très vagues. La raison en est que les commerçants intérrogés parlaient souvent des "cadeaux" effectués et des dépenses de tous les jours payées pour les "enfants" travaillant pour eux, sans jamais donner d'évaluation plus précise des coûts réels. Il semble d'ailleurs en général qu'une monographie beaucoup plus détaillée des activités d'un nombre très limité de commerçants particulièrement ouverts, permettrait de compléter adéquatement les informations déjà obtenues dans le cadre de cette recherche.

Les coûts de la patente et des sacs vides sont similaires dans toutes les régions et seulement rappelés de façon très brève dans chaque rapport. Le prix de la patente que doivent payer les commerçants est

proportionnel à leurs activités de commerce (voir Tableau F). Il est clair que la plupart des commerçants qui payent la patente, et ils ne sont pas si nombreux, payent beaucoup moins que leurs activités probables ne l'exigeraient.

3.3 Marges commerciales

Le propos des estimations grossières de ces marges entre les marchés liés par le commerce des céréales est de donner une idée des profits effectués par les commerçants en achetant et revendant un sac de céréales une fois les coûts directs sur ce sac payés. Nous comparons les marges entre elles et donnons un niveau approximatif des marges obtenues, ainsi que de leurs principales caractéristiques, sans pour cela conclure définitivement sur le caractère excessif ou non de ces marges.

3.3.1 Calcul et observation des marges

Nous avons en fait trois sources d'informations sur les marges commerciales que peuvent prélever les commerçants et intermédiaires du commerce privé ou même les groupements villageois.

Nous avons tenté tout d'abord de comparer les données de prix de marché officielles (résultats des mercuriales dans le Burkina Faso) entre les principaux marchés et leurs principaux marchés d'approvisionnement, et de calculer les marges nettes, une fois les coûts directs de commercialisation déduits (ces coûts apparaissent parfois dans un Tableau 14 annexe), entre ces prix en tenant compte d'un délai de 15 jours à 1 mois entre le marché d'approvisionnement et le marché de revente. Bien sur, les informations sur les marges qui apparaissent dans chaque rapport régional concernent les profits effectivement récupérés après la vente sur les marchés de cette région. Les résultats de ces calculs se trouvent dans le Tableau 14a. Il est indispensable de rappeler que les données de prix des mercuriales sont d'une qualité peu fiable, lorsqu'elles existent, particulièrement au cours des mois de mai à août qui montrent dans de nombreux marchés des prix d'une stabilité douteuse.[2] Ces marges sont aussi calculées à partir des prix "au sac de 100 kg" ou des prix à la tine en comptant 6 tines pour obtenir le prix

---

[2]Plusieurs responsables de l'OFNACER et de l'ORD ont reconnu avoir coûtume de reporter pour les mois où aucun relevé n'a été effectué les prix des mois précédents.

TABLEAU F

DROIT ET PATENTE POUR LES COMMERCANTS:
IMPORTATEUR, EXPORTATEUR, ET IMPORTATEUR-EXPORTATEUR

Tranche du chiffre d'affaires soumis à patente (en millions FCFA)		Montant de la taxe déterminée en FCFA
Supérieur à	Inférieur ou égal à	
	2	4.000
2	5	10.000
5	10	18.000
10	20	36.000
20	30	48.000
30	40	60.000
40	50	72.000
50	100	108.000
100	200	150.000
200	300	200.000
300	400	300.000
400	500	400.000
500	600	500.000
600	700	600.000
700	800	700.000
800	900	800.000
900	1.000	900.000
1.000	1.100	1.800.000
1.100	1.200	1.100.000
1.200	1.300	1.200.000
1.300	1.400	1.300.000
1.400	1.500	1.400.000
1.500	1.600	1.500.000
1.600	1.700	1.600.000
1.700	1.800	1.700.000
1.800	1.900	1.800.000
1.900	2.000	1.900.000
2.000	2.100	2.000.000
2.100	2.200	2.100.000
2.200	2.300	2.200.000
2.300	2.400	2.300.000
2.400	2.500	2.400.000
2.500	2.600	2.500.000
2.600	2.700	2.600.000
2.700	2.800	2.700.000
2.800	2.900	2.800.000
2.900	3.000	2.900.000
3.000	3.100	3.000.000
3.100	3.200	3.100.000
3.200	3.300	3.200.000

DROIT ET PATENTE POUR LES COMMERCANTS QUI N'ONT PAS
LE DROIT DES IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS
(FCFA)

Montant annuel des transactions			Droit Fixe Annuelle	
Inférieur à	Egal ou supérieur à	Classe	Ouagadougou Bobo-Dioulasso	Autres Localités
	50 millions	hors	96.000	72.000
50 millions	25 millions	1ère	72.000	54.000
25 millions	15 millions	2ème	48.000	36.000
15 millions	10 millions	3ème	24.000	18.000
10 millions	5 millions	4ème	14.400	10.800
5 millions	3 millions	5ème	12.800	9.600
3 millions	1.5000.000	6ème	6.400	4.800
1.500.000	500.000	7ème	3.200	2.400
500.000		8ème	1.600	1.200

DROIT PROPORTIONNEL

1 - Hors classe à classe 5	OUAGADOUGOU : 12 % BOBO-DIOULASSO : 10 % AUTRES LOCALITES : 8 %
2 - Classe 6 à Classe 8	Exemption

SOURCE: Document du Ministère du Commerce.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

d'un sac, et de ce fait elles ne tiennent pas compte du profit supplémentaire obtenu avec la variation des mesures à l'achat et des mesures à la vente.

Ensuite, nous avons pris note des informations sur les marges données lors des interviews par les commerçants et les autres informateurs sur les principaux marchés du Burkina Faso. Ces informations concernent surtout les marges minimum au dessous desquelles les commerçants refusent de commercialiser des céréales, ainsi que le niveau des marges usuelles pour chaque type d'intermédiaire et selon chaque saison. Ces informations sont à l'évidence particulièrement sujettes à caution, compte tenu de la sensibilité d'un tel sujet dans le milieu du commerce privé.

Enfin, les prix collectés dans les lieux d'enquête en Volta Noire et au Yatenga dans le contexte des études villageoises ont été comparés et les marges obtenues entre les prix au kilogramme observés sur ces quelques marchés, une fois les coûts directs au kilogramme déduits, se trouvent dans les Tableaux 14b et 14c. Le Tableau 14b montre en général les marges que l'on peut obtenir au kilogramme entre les marchés de la Volta Noire ou/et du Yatenga, tandis que le Tableau 14c montre les marges que l'on pourrait obtenir entre l'achat et la revente avec la tine et la louche à quelques jours d'intervalle sur un même marché (celui-ci étant mentionné entre parenthèses). Ces prix ont été collectés de la manière suivante: Les membres de l'équipe de recherche avaient établi un roulement d'achat aux commerçants sur les marchés, de pesée et de revente trois à sept jours sur ces mêmes marchés aux commerçants, et cela par l'intermédiaire d'un producteur. Donc, contrairement aux données du Tableau 14a, les données du Tableau 14b et du tableau 14c tiennent compte du profit supplémentaire que les commerçants peuvent obtenir avec le jeu des unités de mesure différentes à l'achat et à la vente.

Les marges nettes considérées dans tous les tableaux sont donc la différence entre le prix de vente et le prix d'achat diminuée des coûts directs qui sont le coût de transport, le coût du sac vide et le coût de la manipulation (chargement sur le camion et déchargement). D'autres coûts sont à prendre en compte dans la commercialisation des céréales, mais ils ne sont pas inclus ici, étant trop difficiles à attribuer au sac ou au kilogramme. Ces coûts indirects sont surtout les coûts des commissions ou cadeaux reçus par les intermédiaires utilisés parfois dans

les transactions; les coûts de personnel le plus souvent familial sous forme de cadeaux; et de frais divers pour l'entretien de ce personnel, mais aussi sous forme de salaires. Les coûts de stockage qui se sont avérés particulièrement difficiles à évaluer ne sont pas pris en compte non plus, ainsi que les coûts divers administratifs dénoncés par de nombreux commerçants (douanes, frais police et gendarmerie). Il en est de même pour les coûts du crédit qui sont sûrement plus élevés pour la majorité des commerçants qui n'ont pas recours aux banques (le taux d'intérêt bancaire annuel le plus favorable se situe autour de 11 à 15 %) mais plutôt aux intermédiaires privés, y compris les financiers et fonctionnaires. Ne sont pas compris non plus dans les coûts retranchés des profits bruts (prix de vente moins prix d'achat) pour obtenir ce que nous appelons les marges nettes, les coûts suivants: les coûts des pertes sous forme surtout de pertes financières à la suite d'escroquerie; vol d'argent ou détournement des profits potentiels par l'utilisation des fonds durant une longue période par l'agent collecteur à son profit personnel.

Néanmoins, il faut insister sur le caractère exclusivement indicatif de ces résultats du fait surtout de la faiblesse, en qualité et en quantité, des données de base, les données de prix surtout. Ces données de base, les prix au kilogramme, et les résultats des pesées sont indiqués dans les Tableaux 13 et 14.

3.3.2 Niveau et facteurs de variation des marges commerciales

Les marges commerciales prélevées semblent varier surtout selon les paramètres suivants:

- Le type d'unité de mesure utilisé, lié souvent aux quantités commercialisées et au type d'intermédiaire considéré,
- L'éloignement des marchés considérés,
- La saison considérée au cours d'une campagne.

Chaque rapport régional reprend ces principaux points et en soulève d'autres selon les données de marges disponibles.

Ajoutons néanmoins une dernière remarque générale concernant les marges calculées à l'aide des mercuriales: En fait, ces marges représentent à priori les marges maximales obtenues lors des transactions suivantes: achat à la tine et au sac sur les divers marchés

d'approvisionnement et revente à la tine et au sac sur les marchés de la région étudiée. Les prix utilisés pour ces calculs pour la revente représentent en effet les prix de vente "au détail" ou au consommateur, et il est souvent avancé par les commerçants grossistes que les prix de vente en gros sont inférieurs de 500 FCFA au prix de détail pour un sac de céréales. Il est probable que certaines de ces marges prennent en compte les marges cumulées de deux intermédiaires, celui qui a acheté sur les marchés d'approvisionnement, et celui qui (à Bobo-Dioulasso par exemple) achète à ce dernier en gros et revend au détail sur le marché. La seule compensation ou atténuation à l'exagération supposée des marges obtenues à partir de la comparaison des mercuriales est représentée d'une part par le fait que les commerçants réalisent à coup sûr (particulièrement lorsque l'usage de la tine entre en jeu) des profits supplémentaires avec l'usage d'unités de mesure similaires mais dont le contenu à l'achat et à la vente diffère parfois très sensiblement. D'autre part, le deuxième point qui pourrait justifier l'existence de marges supérieures concerne le fait que ces marges nettes présentées ici sont calculées sur la base d'un délai d'un mois environ entre la période de l'achat et celle de la vente. Or, nous savons que les commerçants grossistes et semi-grossistes et les commerçants locaux et permaments de brousse stockent une partie des céréales en prévision de la forte demande durant la soudure; et ce faisant l'achat et la vente des céréales peuvent se dérouler dans un intervalle de deux à six mois, mois au fil desquels la marge nette obtenue avec cette transaction s'élève considérablement. Seules des études de cas sur les coûts réels de l'immobilisation de capital (coût d'opportunité notamment), sans omettre les coûts réels du risque dû à la speculation et sur les marges réelles, pourraient permettre de tirer des conclusions sur la justification de telles marges ou profits commerciaux en retour du stockage.

3.4 Concurrence et succès dans le commerce

3.4.1 Comment réussir dans le commerce et difficultés

Pour la plupart des commerçants, le secret de la réussite dans le commerce des céréales est non seulement d'avoir un capital mais surtout de savoir s'en servir. Tous ont suivi "un apprentissage" avec un commerçant, travaillant comme collecteur et assistant, s'exerçant à calculer et prendre les bonnes décisions pour l'achat et la vente. Les

bases d'une bonne gestion sont d'éviter un trop fort endettement et de diversifier ses activités afin de minimiser les risques de faillite.

Les commerçants déclarent souvent que leur souci principal est le niveau faible des récoltes et le manque de céréales. Mais ils se plaignent aussi des mauvaises routes, des contraintes au commerce entre les régions et avec les pays voisins.

3.4.2 Concurrence entre les intermédiaires

3.4.2.1 Concurrence entre les intermédiaires pour l'achat et la vente aux producteurs et consommateurs locaux

Pratiquement dans toutes les régions, la concurrence entre les intermédiaires pour l'achat aux producteurs met en jeu toutes les catégories d'intermédiaires du système privé, les membres des groupements villageois et parfois les responsables des banques de céréales, et enfin l'OFNACER.

Le facteur principal de concurrence à ce niveau reste le prix des céréales, à l'égard duquel l'OFNACER tout d'abord, et les importateurs des grands marchés ensuite, ont un avantage certain. Néanmoins, l'OFNACER perd cet avantage dès janvier et février, ou plus tôt en cas de mauvaise récolte. Les commerçants de l'extérieur qui souhaitent acheter rapidement ne sont qu'assez rarement intéressés par l'achat direct aux producteurs du fait des petites quantités vendues, et ils cessent en général de fréquenter les marchés ruraux après les trois ou quatre mois suivant les récoltes.

En dehors de ces périodes et lorsque les commerçants de l'extérieur ou les agents de l'OFNACER n'interviennent pas, la concurrence que se livrent les commerçants ou agents locaux, les vendeuses et les groupements villageois se base surtout sur les relations personnelles entre ces intermédiaires locaux. Celles-ci sont entretenues par des petits cadeaux, par les services tels que le transport (lorsque les acheteurs évitent au producteur de se déplacer), l'option de revente lors de la soudure, et surtout la fourniture de crédit. Les acheteurs se font concurrence en allant au devant des producteurs et en effectuant les transactions en dehors des marchés, ainsi que par le biais des unités de mesure. Même si les facteurs autres que les prix semblent plus importants au niveau local en matière de concurrence, la concurrence au niveau local est toutefois responsable de la hausse des prix, à l'initiative des femmes le plus souvent, qui font plus de profit par le

biais du jeu de leurs unités de mesure et qui se contentent de marges plus faibles.

3.4.2.2 Concurrence au niveau de l'approvisionnement auprès d'intermédiaires et de la distribution des céréales

La concurrence à ce niveau dépend du type d'intermédiaires présents dans la région: Lorsque les agents collecteurs et coordinateurs travaillant sur les lieux d'achat pour le compte des grands commerçants sont nombreux dans la région, la concurrence entre les grands commerçants pour s'attirer les services des agents les plus efficaces est particulièrement serrée. Surtout lorsque les céréales se font rares, les commerçants proposent de meilleurs prix à des agents locaux ayant acheté des stocks de céréales avec les fonds d'un concurrent: Ils leur proposent, pour des relations commerciales à plus long terme, de meilleures conditions de paiement (commissions), et des cadeaux divers.

Auprès des commerçants locaux indépendants et des logeurs, la concurrence est basée sur les relations de clientèle et sur les prix. Il faut cependant distinguer deux niveaux de concurrence à propos de ces transactions:

D'une part la concurrence entre les commerçants originaires d'un même marché est très atténuée par l'existence d'ententes entre ces derniers, qui voyagent en groupe sur les marchés d'approvisionnement et font face aux même conditions d'écoulement une fois de retour. Les commerçants signalent toutefois que ces ententes n'éliminent pas toute concurrence, surtout lorsque l'offre est limitée, mais cette concurrence s'exerce de façon plus feutrée et secrète (les transactions sont toujours assez secrètes) sous peine de sanctions décidées par les membres de l'entente.

D'autre part, les commerçants ou les groupes de commerçants venant de marchés différents et surtout de régions différentes se font une concurrence beaucoup plus ouverte, basée sur les prix, provoquant ainsi sur les marchés principaux de collecte une volatilité des prix importante. La cause principale de cette concurrence est le fait que ces groupes de commerçants font face à des conditions d'écoulement différentes sur leurs marchés de base.

3.4.3 Ententes et Syndicats entre les intermédiaires

Les syndicats de commerçants sont assez peu nombreux, ainsi que les associations formelles des commerçants, impliquant des cotisations et

certaines formalités administratives. On les trouve surtout dans les principaux marchés, invariablement présidés par les commerçants les plus importants. Dans la plupart des ces syndicats ou associations sont représentés aussi les transporteurs, très souvent eux-mêmes des commerçants de céréales. Ces syndicats et associations ont pour but de régler le commerce des céréales, ce qui implique principalement l'établissement des prix d'achat et des prix de vente, ainsi que l'application de sanctions pour les commerçants qui ne suivent pas ces directives, ainsi que de défendre les intérêts de la profession vis-à-vis des autorités gouvernementales.

L'efficacité de telles organisations de commerçants souffre à l'évidence du rétrécissement de l'offre des céréales locales, et elles parviennent de moins en moins à limiter une concurrence grandissante avec la pénurie de céréales. Les ententes simples entre les commerçants impliquent surtout des échanges d'information et des discussions entre les commerçants sur les prix à appliquer au niveau de la vente locale et les niveaux de stocks de chacun.

CHAPITRE 4: CHANGEMENTS MAJEURS DANS LE SYSTEME AU COURS DES DERNIERES ANNEES PROBLEMES MAJEURS ET AMELIORATIONS SUGGEREES

4.1 Changements

Les changements cités par les commerçants dans chaque région concernent systématiquement les niveaux de production des céréales et les niveaux des prix. De nombreux commerçants déclarent aussi que les systèmes de commercialisation ont évolué du fait de la concurrence accrue. Il semble en effet que les grossistes ont tendance à éviter la collecte sur contrats et l'utilisation des agents locaux à qui ils confient des fonds, de façon à minimiser le risque de pertes. Au niveau de chaque région, on ne perçoit que très peu de variations autour de ces points précédents.

4.1.1 Production, type et lieu d'approvisionnement

4.2.2 Type d'intermédiaires

4.2 Difficultés

Les difficultés relevées dans toutes les régions concernent les risques dus à la spéculation et à la variation rapides des prix (de

nombreux commerçants aimeraient que le niveau fixe des prix soit réellement appliqué, selon leurs dires); le mauvais état des routes et parfois le manque de moyens de transport; les contraintes administratives pour la patente et le commerce en dehors de la région ou du pays; et les conditions d'écoulement des autres produits agricoles d'exportations, défavorables aux petits commerçants.

4.3 Améliorations suggérées

Les améliorations suggérées dans la plupart des rapports portent sur l'état des routes, les méthodes d'achat et de vente de l'OFNACER, l'amélioration des relations entre le commerce privé et les intermédiaires publics (particulièrement en ce qui concerne les campagnes contre les commerçants), l'amélioration de l'information sur les prix et la vulgarisation sur les conditions de la commercialisation des céréales (unités de mesure en particulier). Quelques améliorations sont suggérées quant au fonctionnement des banques de céréales et le rôle des groupements villageois au niveau du commerce des céréales. Une des recommandations globales qu'il est possible de faire à la suite des recherches effectuées dans toutes les régions du Burkina Faso concernent non seulement une meilleure collecte des prix mais aussi une réelle analyse et utilisation des informations récoltées dans le but d'interventions plus efficaces sur les marchés.

ANNEXE

Dans chaque rapport régional, nous résumons toutes les activités de recherche dans la région (Tableau 15). Au niveau de chaque région, nous présentons en détail au sein d'un tableau récapitulatif le déroulement de nos recherches dans la région considérée. Les informations fournies sont les périodes des différents passages dans cette région et les marchés visités ainsi que les informateurs contactés au cours de ces passages. Parmi les informateurs, on distingue les grands et moyens commerçants, les petits commerçants et les vendeuses (il faut noter encore une fois que quelques femmes commerçantes peuvent jouer le rôle de grossiste et semi-grossiste), et d'autre part les producteurs et les officiels, les responsables des ONG et de l'OFNACER et autres informateurs.

Dans le cadre de cette introduction (Section 2), nous avons présenté le Tableau A similaire à ces Tableaux 15, récapitulant le déroulement de nos recherches sur tout le territoire, par région, selon les périodes de l'année de recherche et le nombre de passages dans chaque région. Le Tableau B nous a permis d'autre part de récapituler le nombre des informateurs contacté, selon les distinctions signalées plus haut.

PLAN STANDARD DES RAPPORTS REGIONAUX SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES

CHAPITRE 1

CARACTERISTIQUES DE LA REGION

1.1 POPULATION, ETHNIES

1.2 PRINCIPAUX PRODUITS (Tableau 2 et Carte 1)

1.3 BILAN CEREALIER (Tableau 2 et Carte 1)

1.4 ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT RURAL

CHAPITRE 2

DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1 GEOGRAPHIE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION (Schéma 1 et Carte 2)

2.1.1 Mouvements des Céréales

2.1.2 Principaux Marchés et Points de Transaction

2.1.2.1 Marchés nationaux: importation, transit

2.1.2.2 Marchés ruraux internationaux

2.1.2.3 Marchés régionaux: importation, consommation et distribution régionale

2.1.2.4 Marchés sous-régionaux

2.1.2.5 Marchés ruraux importants

2.2 STRUCTURE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION; INTERMEDIAIRES

2.2.1 Voies de Commercialisation des Céréales (Schéma 2)

2.2.1.1 Présentation

2.2.1.2 Interactions entre ces voies

2.2.1.3 Importance relative de ces voies

2.2.2 Commercialisation par les Producteurs, Rôle des Groupements Villageois

2.2.2.1 Producteurs, comportements de vente et d'achat

- Comportement de vente
- Comportement d'achat

2.2.2.2 Rôle dans la commercialisation des céréales des groupements villageois et des banques de céréales (Tableau 3 et Carte 3)

- Nombre de groupements villageois et de banques de céréales
- Rôle réellement joué dans la commercialisation des céréales

2.2.3 Intermédiaires Publics: Rôle de l'OFNACER, de l'ORD et des Autorités Administratives

2.2.3.1 Structures de l'OFNACER (Tableau 4 et Carte 4)

2.2.3.2 Achats de L'OFNACER (Tableaux 5 et 6)

2.2.3.3 Ventes de l'OFNACER (Tableaux 7, 8 et 9)

2.2.4 Chaînes de Commercialisation Privées et ses Intermédiaires

2.2.4.1 Systèmes de commercialisation; principales chaînes de céréales (Schéma 3)

2.2.4.2 Présentation détaillée des intermédiaires; fonction et niveau (Tableau 10)

- Grossistes et semi-grossistes

- Agents locaux et commerçants locaux, coordinateurs ou agents régionaux, détaillants

2.3 TERMES DE TRANSACTION ENTRE LES INTERMEDIAIRES (RELATIONS ENTRE LES INTERMEDIAIRES, CREDIT, SERVICES, UNITES DE MESURE) (Tableau 11)

2.3.1 Termes de Transaction au Niveau de l'Achat au Producteur

2.3.2 Termes de Transaction Entre les Commerçants Nationaux, Régionaux et les agents et Commercants Locaux (Relations Intra-régionales)

2.3.3 Termes de Transaction Entre les Fournisseurs ou Clients de l'Extérieur et les Commerçants Nationaux ou Régionaux, les Groupements Villageois, l' OFNACER

2.3.4 Termes de Transaction au Niveau de la Vente au Consommateur

CHAPITRE 3

DYNAMIQUE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

3.1 PRIX

3.1.1 Informations Disponibles sur les Prix; Méthode de Collecte (Tableau 12)

3.1.2 Circulation de l'Information sur les Prix Entre les Intermédiaires

3.1.2.1 Producteurs et petits commerçants villageois

3.1.2.2 Commerçants régionaux et nationaux, groupements villageois

3.1.3 Fluctuation des Prix et Formation des Prix

3.1.3.1 Causes des fluctuations des prix

3.1.3.2 Système de formation des prix aux différentes étapes

3.2 COUTS DE COMMERCIALISATION

3.2.1 Coûts de Transport; Etat des Routes

3.2.1.1 Etat des routes (Carte 5)

3.2.1.2 Coûts de transport et moyens de transport (Tableau 13)

3.2.2 Coûts de Stockage

3.2.3 Coûts du Crédit et des Pertes

3.2.3.1 Pertes dues à la manipulaton

3.2.3.2 Pertes dues au crédit

3.2.4 Autres Coûts (Personnel, Patente, Sac Vide)

3.3 MARGES COMMERCIALES

3.3.1 Calcul et Observation des Marges (les Tableaux 14a, 14b, 14c, et/ou 14d)

3.3.2 Niveau et Facteurs de Variation des Marges Commerciales

3.4 CONCURRENCE ET SUCCES DANS LE COMMERCE

3.4.1 Comment Réussir dans le Commerce et Difficultés

3.4.2 Concurrence entre les Intermédiaires

3.4.2.1 Concurrence entre les intermédiaires pour l'achat et la vente aux producteurs et consommateurs locaux

3.4.2.2 Concurrence au niveau de l'approvisionnement auprès d' intermédiaires et de la distribution des céréales

3.4.3 Ententes et Syndicats entre les Intermédiaires

CHAPITRE 4

CHANGEMENTS MAJEURS DANS LE SYSTEME AU COURS DES DERNIERES ANNEES PROBLEMES MAJEURS ET AMELIORATIONS SUGGEREES

4.1 CHANGEMENTS

4.1.1 Production, Type et Lieu d'Approvisionnement

4.1.2 Type d'Intermédiaires

4.2 DIFFICULTES

4.3 AMELIORATIONS SUGGEREES

ANNEXE: RESUME DES ACTIVITES DE RECHERCHE DANS LA REGION (TABLEAU 15)

5: VARIATIONS DES INFORMATIONS PRESENTEES DANS CHAQUE RAPPORT REGIONAL

Variations des informations présentées dans chaque rapport régional

Tout d'abord, signalons que l'équipe de recherche n'a effectué qu'un seul et court passage dans la région de l'Est, cela dans la mesure où une étude extensive sur la commercialisation des céréales avait déjà été effectuée dans cette région dans le cadre d'un projet MSU-USAID. Le document qui en a résulté[3] comprend de nombreux détails sur les systèmes et performances des systèmes de commercialisation des céréales dans cette région. De ce fait, au sein de ce rapport régional, nous nous contenterons de récapituler brièvement les principales caractéristiques soulignées par ce document, complétées par les informations obtenues lors du passage de recherche en fin d'année 1984.

Lors de nos activités de recherche dans les régions différentes, le groupe de marchés étudiés au sein d'un même passage n'a pas correspondu toujours systématiquement au découpage régional tel que l'imposaient les cartes régionales disponibles. Par exemple, du fait de la proximité et pour des raisons logistiques, le marché de Yako a été étudié en même temps que ceux du Yatenga, alors qu'il fait partie de la région du Centre-Ouest, dont le centre principal est Koudougou. Il en va de même pour les marchés de Gomboussougou et Zabré, inclus lors de nos recherches dans la région du Centre (Ouagadougou), mais paraissant sur la carte régionale du Centre-Est (Koupéla). En général, parce que ces marchés appartiennent plus naturellement au groupe de marchés au sein duquel ils ont été étudiés et non à la région administrative en matière de commercialisation des céréales, ces marchés sont discutés plus largement dans leurs régions "adoptives", et rappelés plus brièvement au sein de leur région administrative.

Ensuite, les variations d'une région à l'autre, qui limitent quelque peu les comparaisons des informations d'un rapport à l'autre, concernent surtout les points suivants:

---

[3]I.S. Ouédraogo, "A Socioeconomic Analysis of Farmers' Food Grain Marketing Linkages and Behavior in Eastern Upper Volta," Ph.D. dissertation, Michigan State University, 1983.

Les données de production et de situation céréalière: Les informations disponibles d'une région à l'autre varient au niveau des campagnes pour lesquelles nous avons pu obtenir des données, et surtout au niveau des méthodes de calcul utilisées pour l'évaluation des bilans céréaliers. D'une région à l'autre ou même d'une année à l'autre, les données officielles au niveau régional sont calculées avec des indices de consommation par personne et par an différents. (Ces indices et la controverse qu'ils provoquent sont rappelés dans le rapport principal). Mentionnons aussi la variation importante des chiffres de production estimées par les sources différentes, ce qui explique la divergence fréquente entre les chiffres de production paraissant dans les rapports régionaux de ce volume et les chiffres nationaux officiels paraissant dans le rapport principal. La même remarque s'applique bien sûr, et en conséquence, aux données de bilan céréalier.

De même, les données sur les chiffres de population par secteur, provenant toutes à la base du dernier recensement national de 1975, n'ont pas toujours été disponibles dans toutes les régions, et d'autre part ont été obtenues en appliquant dans différentes régions des taux de croissance annuels sensiblement variables.

Les activités de développement rural ont été très peu documentées pour la plupart des régions lors de nos recherches. Cependant, dans quelques régions, les responsables de l'ORD ont pu nous fournir des rapports de campagne et des documents complémentaires nous permettant de présenter la région de façon plus détaillée au sein des rapports régionaux.

La disposition de ces documents a d'ailleurs conditionné particulièrement le niveau d'informations présentées sur les groupements villageois et leurs activités, notamment de commercialisation des céréales, dans la région. Les sections sur les groupements villageois et les banques de céréales voient donc leur contenu varier beaucoup d'un rapport à l'autre, non seulement du fait du niveau disparate des informations reçues sur place, mais aussi du fait de l'importance diverse que revêtent les banques de céréales dans les différentes regions.

En ce qui concerne les données de prix, celles-ci ont été présentées seulement dans quelques régions, les autres rapports faisant référence

pour ces informations à l'Annexe G du rapport national où sont présentés sous forme de tableaux toutes les données de prix que nous avons pu rassembler au cours de nos recherches au Burkina Faso. Les données de prix que nous avons tenu à inclure dans certains rapports représentent surtout des données de prix provenant des études villageoises (collectées au cours d'achats, de pesée, et de vente des céréales régulièrement sur quelques marchés du Yatenga et de la Volta Noire).

Les marges commerciales calculées et commentées au sein de chaque rapport varient naturellement selon les sources disponibles des données nécessaires pour de tels calculs dans la région concernée. Par exemple, la disponibilité de prix réels au kilogramme sur les marchés de la Volta Noire et du Yatenga nous a permis de commenter de façon plus détaillée les profits réels au kilogramme effectués par les commerçants, par opposition aux marges réalisées par la seule différence des prix d'une mesure à l'achat et à la vente. De ce fait, comme nous le soulignerons plus bas, certains rapports régionaux contiennent trois Tableaux 14 (14a, 14b, 14c) pour ces différents types d'information.

Variations au niveau des illustrations, tableaux, schémas et cartes selon les rapports régionaux: Tableau synthétique

Les variations concernent surtout la liste des tableaux proposés dans chaque rapport régional. Le Tableau G, signalant les illustrations prèsentes et absentes au niveau de chaque rapport, permettra au lecteur d'identifier rapidement ces variations.

Les variations les plus importantes entre les rapports régionaux se situent au niveau des tableaux montrant les données détaillées des achats de l'OFNACER. Dans la plupart des régions gravement déficitaires, les achats de l'OFNACER sont nuls ou très minimes et ces tableaux en conséquence n'apparaissent pas.

TABLEAU G

TABLEAU SYNTHETIQUE DES ILLUSTRATIONS PRESENTES ET ABSENTES DANS CHAQUE RAPPORT REGIONAL

	TABLEAUX																		SCHEMAS			CARTES				
REGION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14a	14b	14c	14d	15	1	2	3	1	2	3	4	5
BOUGOURIBA Gaoua	a,b	x	x	x	a,b	x	a,b	a,b	a,b	x			x	x					x			x	x		x	x
CENTRE Ouagadougou	x	x	x	x			a,b	a,b	a,b	a,b	x		x	x				x	a,b	x	x	x	x	x	x	x
CENTRE-EST Koupéla	x	a,b	3, 3a	x	x	x	a,b	a,b	a,b	x	x		x	x				x	x	x		x	x	x	x	
CENTRE-NORD Kaya	x	x	x	x		x	a,b	a,b	a,b	x	x		x	x				x	x	x		x	x	x	x	x
CENTRE-OUEST Koudougou	x	x		x	x		a,b	a,b	a,b	x	x	12, 12a	x	x				x	x	x		x	x	x	x	x
EST Fada N'Gourma	x	x	x	x			a,b	a,b	a,b														x	x	x	
HAUTS-BASSINS et COMOE Bobo-Dioulasso et Banfora	a,b	a,b & c	a,b	x		x	a,b	a,b	a,b	x			x	x				x	1, 1a	x		x	x	x		x
SAHEL Dori	x	2, 2a	x	x			a,b	a,b	a,b	a,b	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
VOLTA NOIRE Dédougou	x	a,b	x	x	x	x	a,b	a,b	a,b	x	x	x	x		x			x	x	x		x	x	x	x	x
YATENGA Ouahigouya	x	x	x	x	x		a,b	a,b	a,b	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x

LEGENDE: x = L'illustration est présente pour cette région. Un vide signifie qu'elle n'existe pas pour cette région.
a,b = Un tableau a et un tableau b existent pour cette region (par example 7a et 7b, ou 12 et 12a pour le Centre-Ouest).

Université du Michigan, la Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

6: REMARQUES SUR L'ORTHOGRAPHE DES NOMS DE LIEUX

Nous espérons que les lecteurs, les lecteurs burkinabè particulièrement, seront indulgents quant à l'orthographe des noms des villes et des villages du Burkina Faso, abondament cités au cours de ce volume. Bien que cela ne soit pas évident au premier abord, il y a "une certaine méthode" dans notre fantaisie en ce qui concerne cette orthographe: le premier principe que ce volume a tenté de suivre est celui de la fidélité à une seule orthographe pour chaque lieu d'un bout à l'autre des rapports. Il est toutefois possible que ce principe n'ait pu être appliqué de façon aussi parfaite que nous l'aurions souhaité.

Mais le problème majeur restait le choix de l'orthographe pour chacun de ces lieux, car chaque référence disponible à ce propos offrait une orthographe différente. Nous entendons par référence les documents officiels nationaux, les documents régionaux, les cartes régionales obtenues auprès de l'IGHV (Institut Géographique de la Haute-Volta) et la carte nationale, carte routière vendue dans le commerce, dessinée de même par l'IGHV. Outre ces références classiques, les chercheurs de CRED ont aussi mémorisé l'orthographe de très nombreux noms de lieux tels qu'ils sont communément écrits ou prononcés dans les villages en question ou au sein de la région.

La règle que nous avons tenté de suivre a été arbitrairement choisie, dans un souci de plus grande clarté, de la façon suivante:

La source de référence pour l'orthographe des noms de lieu au Burkina Faso au sein du texte de ce volume est la carte nationale de l'IGHV. Tous les noms de villages ou de marchés qui n'apparaissent pas sur cette carte sont alors écrits dans le texte tels qu'ils apparaissent sur les cartes régionales obtenues à l'IGHV et reproduites dans les rapports régionaux. Aussi étonnant que cela paraisse, l'orthographe du nom des lieux sur ces deux sources de référence est presque systématiquement différente, et paraît souvent surtout au sein des cartes régionales assez divergente de l'orthographe pratiquée par les burkinabè eux-mêmes. A titre d'exemple, selon la carte nationale de l'IGHV, nous écrirons Dissin, Kokologo, Koumbri, Legmouin, Solé, Didir et Markoy et non Dissine, Kokologho, Koumbry, Legmoin, Sollé, Didyr et Markoye, même si ces derniers semblent être plus communs.

De ce fait, les lecteurs noteront une fréquente dissimilarité entre l'orthographe utilisée dans le texte et celle apparaissant sur les cartes régionales. Nous espérons que la localisation sur la carte (principal intérêt des cartes régionales au sein des rapports) des centres mentionnés dans le texte, n'en sera pas trop ardue pour autant.

Un dernier mot sur le nom des lieux: Nous écrirons "Upper Volta" quand il s'agira d'un événement qui a eu lieu avant le changement de nom le 4 août, 1984.

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME II

RAPPORT REGIONAL SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS LA BOUGOURIBA (GAOUA)

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par
Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs, Université du Wisconsin
pour
L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

CHAPITRE 1

CARACTERISTIQUES DE LA REGION

1.1 POPULATION, ETHNIES

Selon les chiffres de population par secteur, basés sur le recensement de 1975 (voir Tableau 2), les habitants sont assez équitablement répartis entre les secteurs sud et les secteurs nord de la Bougouriba. Les secteurs de Dano et les secteurs de Gaoua et de Diébougou, ainsi que celui de Kampti sont les secteurs abritant la plus grande population. La population dans cette région est essentiellement une population Lobi.

1.2 PRINCIPAUX PRODUITS (Tableau 1)

Les informations qui nous ont été disponibles à propos de la production dans la région de la Bougouriba concernent les saisons 1983-84 et 1984-85. En fait, entre ces deux campagnes, les résultats de production de céréales n'ont que très peu varié pour l'ensemble des secteurs nord, c'est-à-dire Dano, Diébougou et Dissin.

Par contre, pour les secteurs sud, Nako, Gaoua, Kampti et Batié, les résultats de production des céréales pour la campagne 1984-85 semblent avoir été bien meilleurs que pour la campagne précédente, la production de sorgho blanc et de petit mil s'accroissant de 50% (selon les estimations de l'Organisme Régional de Développement [ORD] bien entendu), et la production de riz et de maïs doublant d'une année sur l'autre. Quant à la production des autres produits agricoles non céréaliers, l'arachide, le coton, l'igname, le niébé, le sésame et le soja, la production n'a que très peu varié d'une année à l'autre.

Le sorgho rouge est la céréale la plus produite pour toute la région, avec près de 30.000 tonnes, suivie par le sorgho blanc et le petit mil, représentant chacun de 20.000 à 25.000 tonnes. Dans l'ensemble des secteurs nord de la région, le sorgho rouge est produit deux fois plus que le petit mil, le sorgho blanc suivant d'assez près le niveau de production du petit mil. Dans l'ensemble des secteurs sud, le sorgho

TABLEAU 1a

ESTIMATIONS DES PRODUCTIONS DE CEREALES
(tonnes)

CAMPAGNE DE 1983-84

REGION: BOUGOURIBA (Gaoua)

Céréales ou Produit / Secteurs	Sorgho Blanc		Sorgho Rouge		Mil		Maïs		Riz		Total Céréales		Arachide		Coton		Ignatie		Niébé		Sesame		Soja	
		%[a]		%		%		%		%		%		%		%		%		%		%		%
Dano	4707	24	9952	34	4824	25	1374	26	147	34	21004	28	1100	20	3950	92	-		700	33	0,8	90	0,6	22
Dissin	36	0	6450	22	1817	9	232	5	45	11	8580	12	1150	21	120	3	-		293	14	-		1,2	45
Diebougou	2106	10	6510	22	3355	17	612	12	47	11	12630	17	997	18	154	3	-		226	11	3,6	41	0,9	33
Total Secteurs Nord	6849		22912		9996		2218		239		42214		3247		4224		-		1299		4,4		2,7	
Nako	309	2	2966	10	2204	12	404	8	64	15	5947	8	230	4	92	2	205	2	1	-	-	-	-	-
Gaoua	4631	24	2593	9	3020	16	1149	22	60	14	11453	16	1269	23	11	7	1148	12	213	10	4,4	50	-	
Kampti	4592	23	339	1	2451	13	850	16	64	15	8296	11	392	7	32	0	3419	38	485	23	-		-	
Batie	3330	17	448	2	1493	8	593	11	-		5864	8	362	7	22	0	4341	48	179	9	-		-	
Total Secteurs Sud	12862		63467		9168		2996		188		31560		2253		157		9113		878		4,4		-	
Total Region	19711		29258		19164		5214		427		73774		5500	5824	4381	4280	9113	1175	2097	2188	8,8	3	2,7	2

SOURCES: Ministère du Développement Rural ORD de la Bougouriba, Rapport annuel, Campagne de 1983-84.

NOTE: [a]Pourcentage en 1983-84 de chaque secteur dans la production totale de la region pour 1983-1984.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 1b

ESTIMATIONS DES PRODUCTIONS DE CEREALES
(tonnes)

CAMPAGNE DE 1984-85

REGION: BOUGOURIBA (Gaoua)

Secteurs \ Céréales ou Produit	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Riz	Total Céréales	Arachide	Coton	Ignatie	Niébé	Sesame	Soja
Total Secteurs Nord	7363	23150	11179	1989	486	44167	3400	4143	-	1239	1	2
Total Secteurs Sud	18832	7324	14160	5309	629	46254	2424	137	11750	949	2	-
Total Region	26195	30474	25339	7298	1115	90421	5824	4280	11750	2188	3	2

SOURCE: Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Campagne Agricole 1984-85, situation au 30 septembre, 1984, p. 4 (octobre, 1984).

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

blanc est la première céréale, suivie par le petit mil, puis le sorgho rouge et le maïs. Le sorgho blanc est surtout produit dans le secteur de Dano, ainsi qu'à Gaoua, Kampti et Batié. Le sorgho rouge est produit en quantité dans tous les secteurs du nord, mais surtout à Dano. La production de petit mil est assez bien répartie dans la région et le maïs est produit surtout à Dano et à Gaoua.

Les ignames, dont la production s'élève à 10.000 tonnes environ dans toute la région, sost en fait exclusivement, à peu de choses près, produites dans les secteurs de Kampti et de Batié, les plus au sud de la région. L'arachide, avec une production de près de 5.000 tonnes, se cultive surtout au nord, mais aussi à Gaoua. Le coton, avec 4.000 tonnes environ, se trouve en presque totalité à Dano; et le niébé, avec 1.300 tonnes, est une culture assez bien répartie dans toute la région.

1.3 BILAN CEREALIER (Tableau 2, Carte 1)

Les informations dont nous disposons sur 1983-84 et 1984-85 sont malheureusement difficiles à comparer dans la mesure où ces estimations ont été calculées sur de différentes bases de consommation par habitant et par an. Pour la campagne 1983-84, une consommation de 180 kg par habitant et par personne a été adoptée, alors qu'une norme de 190 kg a été utilisée pour la saison 1984-85. Mais cela ne fait que renforcer la constatation d'une amélioration très nette du bilan céréalier dans les secteurs sud de la région qui accusaient en 1983-84 un déficit de près de 10.000 tonnes. Par contre, si l'on tient compte de la différence dans les calculs pour les 2 années, la situation céréalière dans les secteurs du nord est restée la même, soit autosuffisante. En 1983-84, le secteur de Dano était en fait le seul secteur montrant un surplus, quoique très marginal. Il faut noter que, comme le montrent les chiffres de 1983-1984, les secteurs les plus déficitaires (Gaoua, Kampti et Batié) sont en même temps des forts producteurs d'ignames, dont la consommation locale pourrait leur permettre de combler adéquatement le déficit céréalier.

TABLEAU 2

BILAN CEREALIER
(tonnes)

REGION: BOUGOURIBA (Gaoua)

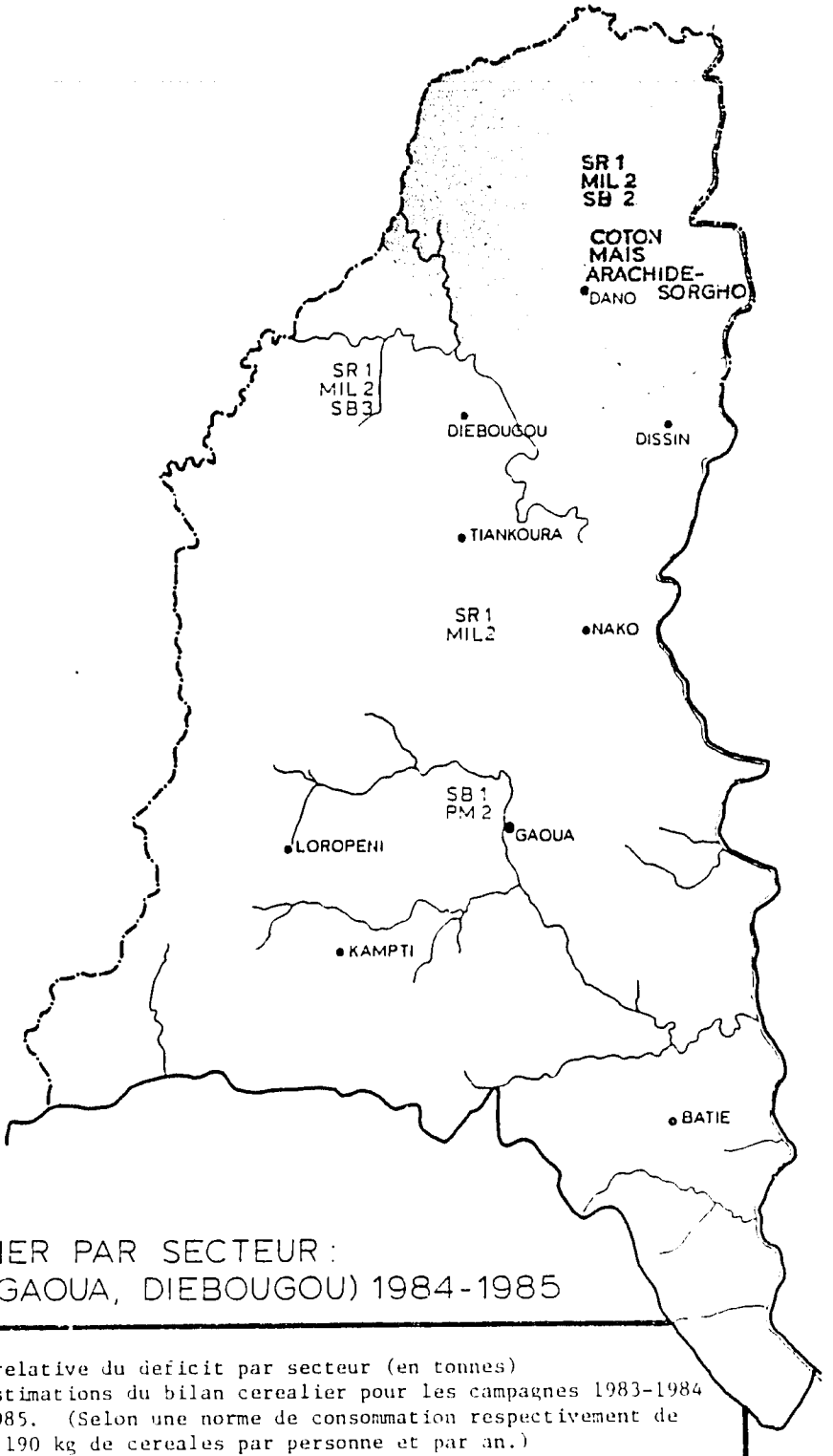
Secteurs \ Années	Population 1983-84	Population 1984-85	Bilan Céréalier Campagne 1983-84[a] (180 kg)	Bilan Céréalier Campagne 1984-85[b] (190 kg)
Dano	102014	24%	+122	
Dissin	42554	10%	-103	
Diebougou	61890	15%	-26	
Total Secteurs Nord	206458	210,587	-7	-2469
Nako	35730	9%	-198	
Gaoua	72254	17%	-2926	
Kampti	61178	15%	-3711	
Batie	42583	10%	-2462	
Total Secteurs Sud	211745	215,979	-10297	-1720
Total Region	418203	426,566	-10304	-4189

SOURCE: [a]Rapport annuel, Campagne de 1983-1984. Ministère du Développement Rural ORD de la Bougouriba. Taux de consommation = 180 kg par personne et par an.

[b]Campagne agricole de 1984-1985 situation au 30 septembre 1984, p. 4 (Octobre 1984) Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage. Taux de consommation = 190 kg par personne et par an.

LEGENDE: - = déficit
+ = excédent

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



CARTE 1
BILAN CEREALIER PAR SECTEUR :
BOUGOURIBA (GAOUA, DIEBOUGOU) 1984-1985

Legende: Importance relative du deficit par secteur (en tonnes)
Selon les estimations du bilan cerealier pour les campagnes 1983-1984 et 1984-1985. (Selon une norme de consommation respectivement de 180 kg et 190 kg de cereales par personne et par an.)

Zone de surplus marginal
Zone de deficit leger

Source: P4. Campagne agricole 1984-1985 - Situation au 30 septembre 1984 - MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE -BURKINA FASO.
Rapport de campagne 1983-1984. ORD de la BOUGOURIBA-Documents de travail.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

CHAPITRE 2

DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1 GEOGRAPHIE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION (Schéma 1 et Carte 2)

2.1.1 Mouvements des Céréales

Les mouvements de céréales en provenance de la Bougouriba sont assez faibles. Parmi les plus importants de ces mouvements sont les échanges avec Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et les marchés voisins du Ghana et de la Côte-d'Ivoire. Même si en début de saison et lors de bonnes années, certains mouvements de céréales se produisent de la région vers ces destinations principales (surtout en provenance de Dano mais aussi de Loropéni et de Bouroum-Bouroum), cette région "achète", surtout vers la soudure, des céréales venant des régions citées plus haut contre les produits de la Bougouriba: les noix de karité (aucune estimation de production n'est effectuée pour ce produit qui est en fait cueilli et non cultivé), les ignames, les arachides, le sésame et le grain de néré.

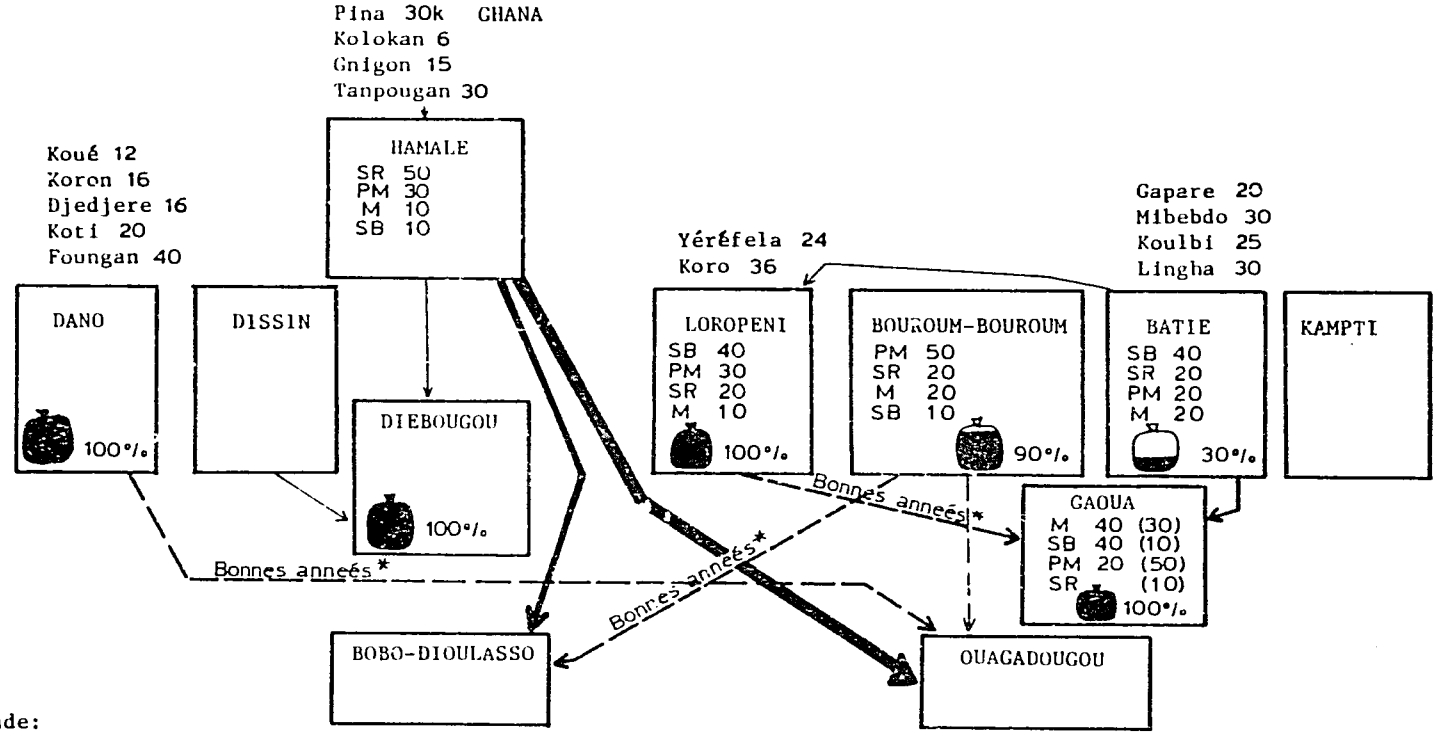
Au sein même de la région, les marchés régionaux semi-urbains approvisionnent les centres urbains, Gaoua et Diébougou, tel que le montre la Carte 2.

2.1.2 Principaux marchés et points de transaction

Les deux marchés régionaux urbains de la Bougouriba, soit Gaoua et Diébougou, sont surtout des centres de consommation et ensuite des centres de rassemblement des céréales pour l'exportation vers les autres régions. En fait, lors de mauvaises années, ce dernier rôle est remplacé par celui que jouent les plus importants commerçants de la région sur ces marchés, c'est-à-dire le rôle d'approvisionnement des marchés de la région avec les céréales collectées vers Bobo-Dioulasso, Kouka, Tchériba, Solenzo, etc.

Les marchés régionaux semi-urbains, que l'on pourrait aussi appeler sous-régionaux, sont Batié, Kampti, Loropéni, Nako et Dissin. Ce sont des points de rassemblement pour les collecteurs et commerçants indépendants à la fois pour l'acheminement vers les deux principaux centres, mais aussi et surtout vers le centre de Bobo-Dioulasso.

SCHEMA 1 SCHEMA DES MOUVEMENTS DE CEREALES DANS LA REGION DE LA BOUGOURIBA (GAOUA, DIEBOUGOU)



Légende:

← Pourcentage des céréales commercialisées qui sont destinées à la consommation locale (du marché et de son secteur immédiat). (Il s'agit surtout des mois suivants la récolte.)

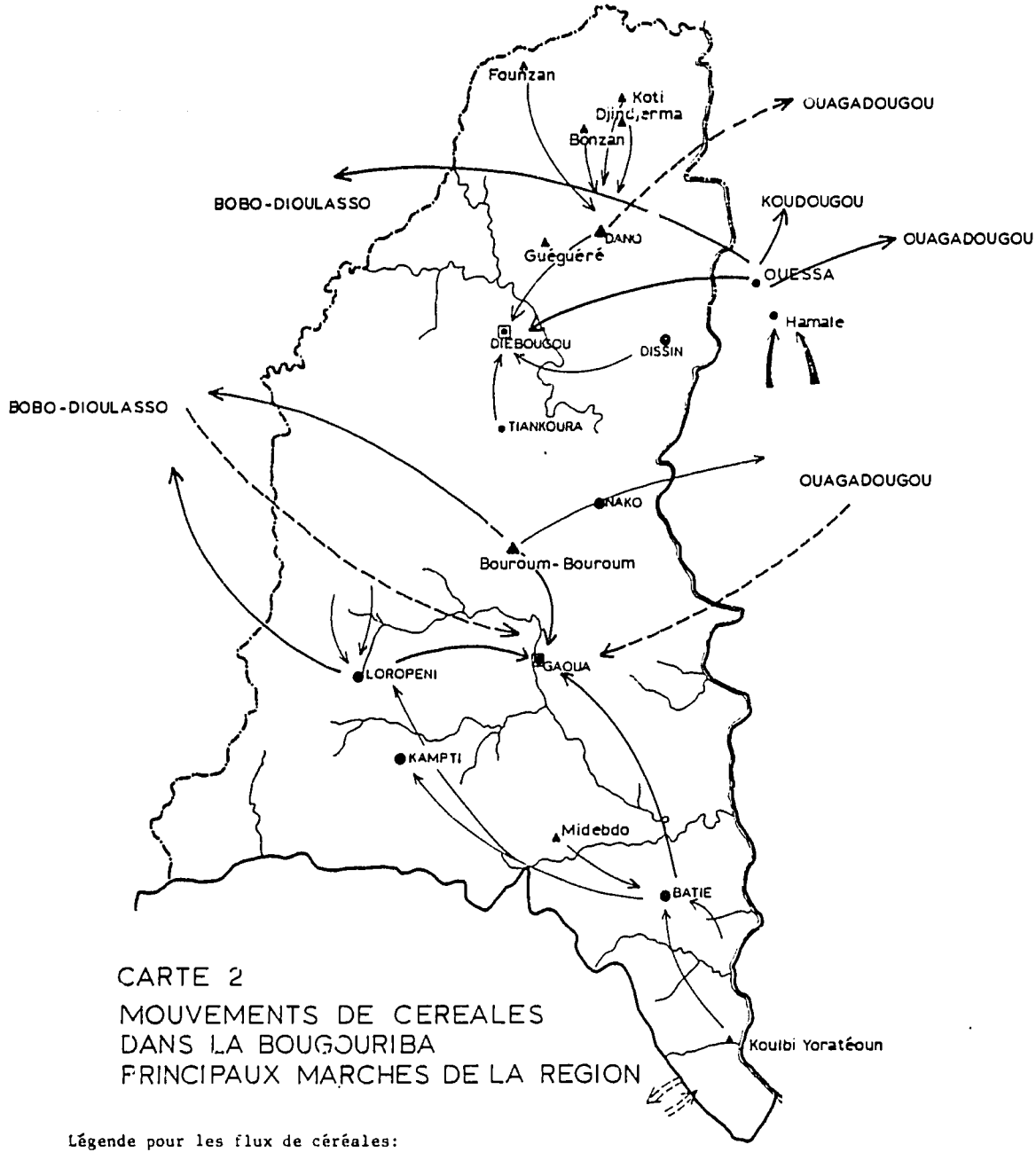
← L'épaisseur des flèches entre les marchés indique l'importance relative des flux de céréales.* Certains de ces mouvements ne se produisent que lors de bonnes récoltes.

Les flèches en pointillé indiquent les mouvements inverses les plus importants lors de la soudure.

L'importance relative de chaque type de céréales dans les céréales commercialisées sur chaque marche est indiquee par l'ordre des céréales citées et éventuellement les pourcentages approximatifs.

M : Mais
SB: Sorgho Blanc
PM: Petit Mil
SR: Sorgho Rouge

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



CARTE 2
MOUVEMENTS DE CEREALES
DANS LA BOUGOURIBA
PRINCIPAUX MARCHES DE LA REGION

Légende pour les flux de céréales:

L'épaisseur relative des flèches montrant les flux indique l'importance relative du volume de ces flux.

—·—→ Les flèches en pointillé montrent les flux inverses les plus importants au moment de la soudure.

:::→ Les flèches en double pointillé montrent les mouvements avec l'extérieur du Burkina Faso. Le sens de ces mouvements varie selon les années.

Légende pour les principaux marchés de la région:

○ Marché national urbain: centre de consommation et de transit des céréales.
△ Marché rural international.
□ Marché urbain régional.
● Centre regional semi-urbain.
▲ Marché rural important.

Source: Informations recueillies auprès des divers responsables (ORD, OFNACER, OFFICIELS...) et des commerçants régionaux.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Les marchés ruraux importants, dont le premier est Dano, comptent aussi des commerçants indépendants ou collecteurs qui rassemblent les céréales avant de les acheminer vers Ouagadougou (dans le cas de Dano). Ce sont aussi des points de collecte assez renommés sur le territoire du Burkina Faso où se retrouvent les commerçants de l'extérieur lors de bonnes récoltes.

Le marché de Hamalé fait en principe partie de la région du Centre-Ouest (Koudougou),[1] mais il est intéressant de dire quelques mots ici sur ce marché du fait de sa proximité. Le marché est devenu un marché rural international du fait des quantités très importantes de maïs commercialisées avec les commerçants et producteurs du Ghana. Signalons que la douane burkinabè se situe à Ouessa, et que ce sont souvent les commerçants Ghanéens qui font passer la douane Ghanéenne aux céréales pour venir vendre à Hamalé.

2.2 STRUCTURE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION; INTERMEDIAIRES

2.2.1 Les voies de commercialisation des céréales

Il semble que du fait de la mauvaise récolte dans les secteurs au sud de la Bougouriba pour la campagne 1983-84, le rôle de l'Office National des Céréales (OFNACER) dans l'approvisionnement de la région ait pris une importance inhabituelle. Les ventes OFNACER ont en effet doublé de 1982-83 à 1983-84, passant de 780 tonnes à près de 1.500 tonnes.

En même temps, les commerçants ont systématiquement tous déclarés que les quantités de céréales qu'ils avaient commercialisées lors de l'année 1983-84, étaient très nettement inférieures à celles qu'ils commercialisaient lors d'une année normale. Selon nos estimations très grossières (voir l'Introduction), ces quantités lors d'une année normale, et selon strictement les dires des commerçants, approcheraient 5.000 tonnes. Il est difficile dans cette région d'avoir une idée de l'exactitude des estimations des commerçants, bien que le climat de

---

[1] A ce titre, le lecteur trouvera des informations plus détaillées sur Hamalé dans le rapport sur le Centre-Ouest.

méfiance, de mise dans toutes les régions, nous incite à penser que ces chiffres sont largement sous-estimés. Mais pour l'année 1983-84, les commerçants ont avancé des chiffres de cinq à dix fois moins importants que pour une année normale à propos de leurs activités de commercialisation de céréales. Cependant, les commerçants qui ont vu leurs activités réellement réduites de cette façon sont les petits et moyens commerçants dont les activités sont plus limitées à la région même. Nous pensons aussi que la totalité des commerçants des principaux marchés pourrait avoir commercialisé entre 2.000 et 5.000 tonnes de céréales durant cette année de mauvaise récolte. Cela donnerait au système privé une prépondérance nette, mais toutefois modérée comparativement aux autres régions, sur le système public pour la commercialisation des céréales.

Les groupements villageois jouent un rôle pratiquement insignifiant dans la commercialisation des céréales dans cette région, où il semble qu'il n'y ait encore aucune banque de céréales. Les groupements villageois semblent travailler à la fois pour l'OFNACER et pour les commerçants locaux à l'occasion, même s'il s'agit sûrement dans les deux cas de quantités très minimes.

2.2.2 La Commercialisation par les Producteurs, Rôle des Groupements Villageois

2.2.2.1 Producteurs

Nous n'avons malheureusement pas pu nous consacrer, lors d'un séjour assez court et du fait de l'accès difficile aux producteurs, à l'étude du comportement de commercialisation des producteurs dans cette région. Cependant, lors de discussions avec les responsables du développement rural dans cette région, nous pouvons supposer que les producteurs de cette région obéissent en général aux mêmes principes que ceux énoncés dans l'Introduction. Il faut noter toutefois que la culture d'ignames et de niébé font qu'ils sont moins tributaires des céréales (dans le sud de la Bougouriba) pour leur consommation. Cependant, il semble que la majorité des producteurs préfèrent commercialiser les ignames afin d'acheter des céréales. Des produits très souvent commercialisés pour l'achat des céréales sont les grains de Néré et aussi les noix de karité. Cette commercialisation prend en fait très souvent la forme

d'échanges qui se font sur la base de l'équivalence des volumes, un sac de grain de néré s'échangeant par exemple contre un sac de céréales; nous y reviendrons plus loin.

2.2.2.2 Rôle des groupements villageois

Les groupements villageois, au 31 mars 1984,[2] étaient au nombre de 119 dans la Bougouriba, dont 31 groupements spontanés (GS), 82 groupements villageois précoopératifs (GVPC) et 6 coopératives (COOP).[3]

Les groupements villageois ont parmi leurs activités principales l'organisation, à titre de relais des agents de l'ORD, de la production selon les thèmes techniques de culture, surtout le semis en ligne et la fumure des champs. Ils cultivent des champs collectifs sur lesquels ils produisent surtout des produits de rente tels que l'arachide, le sésame ou le coton. Certains groupements villageois assurent aussi la distribution des engrais et du matériel pour l'équipement en culture attelée, combinée avec des opérations de crédit. (Les groupements au cours de 1983-84 semblent avoir eu de graves difficultés à se procurer les boeufs nécessaires pour la culture attelée.) Une des activités les plus rémunératrices des groupements villageois est la commercialisation des produits agricoles: le coton (avec la SOFITEX ou Société des Filatures et Textiles), les arachides et les noix de karité (avec la CSPPA ou Caisse de Stabilisation des Prix des Produits Agricoles), les céréales (avec l'OFNACER). Le tableau suivant (Tableau 3) présente quelques informations sur ces activités de commercialisation pour la campagne de 1982-83. Selon le rapport annuel en question, les groupements effectueraient aussi des collectes au profit des commerçants, selon des conditions inconnues des agents de l'ORD. Les transactions de tels produits avec les commerçants concerneraient cependant des quantités limitées.

---

[2]Ministère du Développement Rural, ORD de la Bougouriba, Rapport Annuel, Campagne de 1983-84, p. 75.

[3]GS: Groupement né de la volonté des villageois, de formation très récente. Doit donner lieu à la constitution d'un capital social par le biais de versements de cotisations individuelles.

TABLEAU 3[a]

ACTIVITES DE COMMERCIALISATION
(1982-83)

REGION: BOUGOURIBA (GAOUA)

Produit commercialisé	Tonnes collectées	Organisme bénéficiaire	Ristournes reçues (FCFA/kg)	Prix reçu (FCFA/kg)
Coton	2.057	SOFITEX	2,3 FCFA	de 58 à 61
Noix de karité	171	CSPPA	10 FCFA	58
Arachide	74,6	CSPPA	4 FCFA	47,55 (ou 625 FCFA/tine)
Céréales	1.141	OFNACER	1.5 FCFA	variable

SOURCE: Communication OFNACER (céréales); Ministère du Développement Rural, ORD de la Bougouriba, Rapport Annuel, Campagne 1983-84, p. 75-80 (autres produits agricoles).

NOTE: [a]Il n'y a pas de banque de céréales dans la Bougouriba, mais les groupements villageois sont actifs dans d'autres activités de commercialistion.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Ces activités sont très récentes en fait, la commerçialisation du coton débutant en 1982-83 avec l'établissement de deux marchés autogérés, à Pouléba et Kovio, et celles de la commercialistion de l'arachide représentant un premier essai de la CSPPA. La commercialistion des céréales des groupements villageois pour le compte de l'OFNACER est une activité moins récente, mais les groupements n'ont pratiquement rien collecté pour l'OFNACER lors de la campagne de 1983-84, du fait des mauvaises récoltes. Nous reviendrons un peu plus loin, lorsque nous parlerons des activités de l'OFNACER, sur le rôle des groupements dans la collecte des céréales de l'OFNACER.

En conclusion, les groupements sont en croissance constante et évoluent de façon très positive dans cette région, pour les nombreuses activités entreprises. En ce qui concerne la commercialistion des

céréales, d'une part l'implantation de banques de céréales ne semble pas correspondre à un besoin pressant des villageois; et d'autre part la collecte de céréales est sûrement concurrencée par l'attrait financier que représente la commercialisation des produits d'exportation.

2.2.3 Les Intermédiaires Publics: Rôle de l'OFNACER, de l'ORD et des Autorités Locales

L'ORD est comme ailleurs l'organisme intermédiaire entre les groupements villageois et l'OFNACER pour la collecte des céréales. Quant aux autorités locales, elles ont surtout un rôle de contrôle de l'application des réglementations en matière de commerce des céréales. En princie, le contrôle du paiement de la patente, des mouvements des céréales en dehors de la région, et de l'adoption des prix et des mesures officiels revient aux diverses autorités locales. Les responsables du "CDR" (Comité de Défense pour la Révolution) semblent avoir été particulièrement actifs dans cette région en forçant certains commerçants à revendre leurs céréales au prix officiels, quel que fut le prix de revient de ces commerçants.

2.2.3.1 Structures de l'OFNACER (Tableau 4 et Carte 4)

TABLEAU 4

STRUCTURES DE L'OFNACER

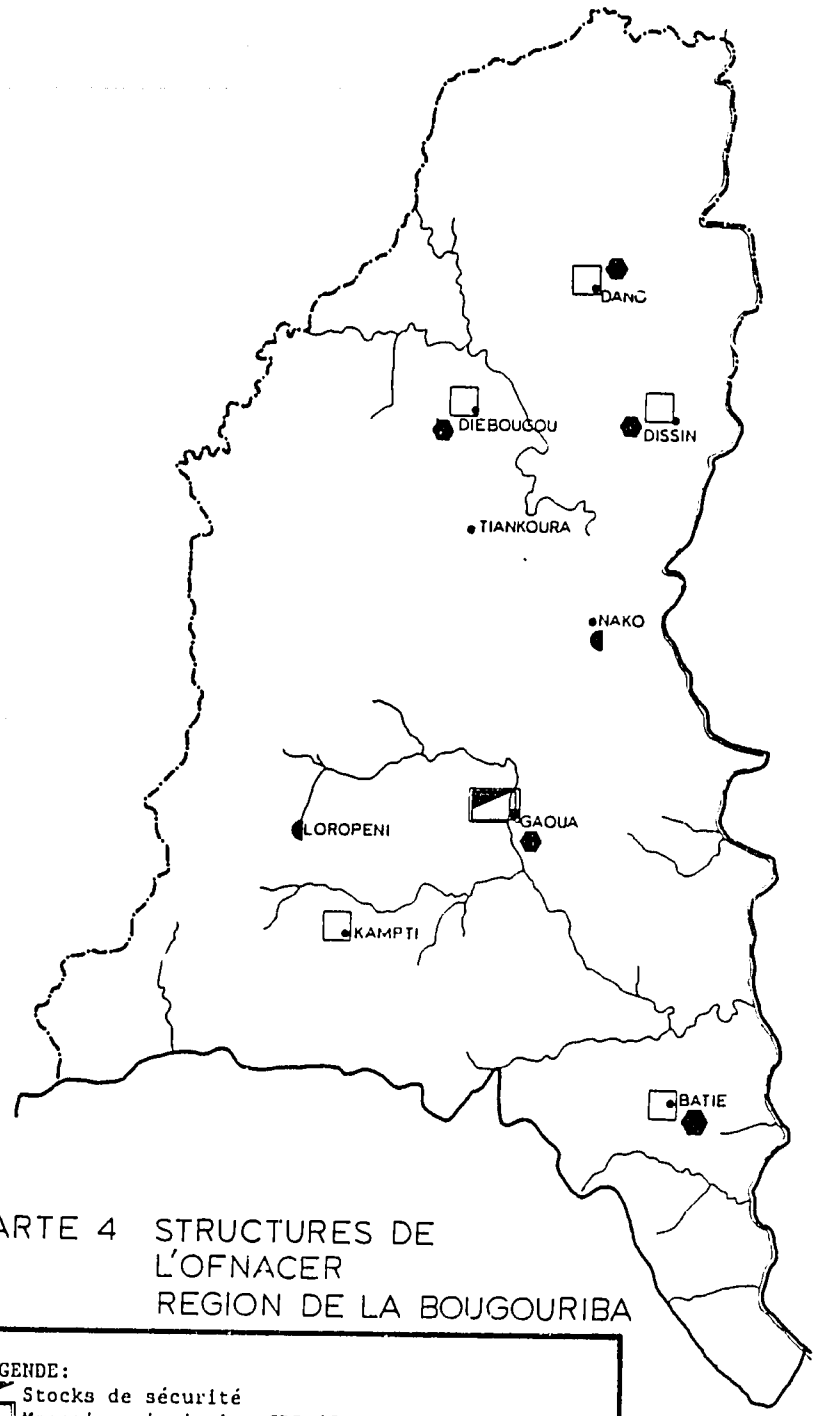
REGION: BOUGOURIBA (GAOUA)

Type de magasin	Emplacement	Capacité (tonnes)
Stocks de sécurité	Gaoua Diébougou	2.500 2.000
Centre de gestion	Gaoua	1.500
Magasins secondaires	Diébougou(stock de stabilisation) Dano Dissin Batié Kampti	1.500 150 150 150 80
Point de vente (utilisation des batiments ORD)	Nako Loropéni Legmoin	n.d[a] n.d n.d

SOURCE: Communication OFNACER.

NOTE: [a]n.d.: Information nondisponible.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



CARTE 4 STRUCTURES DE L'OFNACER REGION DE LA BOUGOURIBA

LEGENDE:
- Stocks de sécurité
- Magasin principal - CDG (Centre de Gestion)
- Centre secondaire (vente)
- Point de vente (sans agent OFNACER)
- Centre d'achat (les plus importants au cours des années récentes)

SOURCE: Interviews des responsables du CDG et centres OFNACER régionaux et de l'OFNACER à Ouagadougou.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 5a

CEREALES COLLECTEES PAR L'OFNACER DE 1979-90 A 1983-84
(tonnes)

REGION: BOUGOURIBA (GAOUA)

	1979-80	1980-81	1981-82	1982-83	1983-84
Groupements villageois	-	301 (78,2%)[a]	266 (51,1%)	39 (3,4%)	-
Commerçants	-	-	-	643 (56,3%)	-
OFNACER	-	84 (21,8%)	255 (48,9%)	459 (40,3%)	16 (100%)
Tonnage collecté	1.442	385	521	1.141	16
% collecte nationale	16,7%	14,8%	1,8%	4,6%	0,3%

SOURCE: Document statistique de l'OFNACER.

NOTE: [a]Pourcent entre parenthèses est la quantité régional exprimé comme pourcent du total national.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 5b

REPARTITION DES COLLECTES DE L'OFNACER PAR TYPE DE CEREALES
(tonnes)

REGION: BOUGOURIBA (GAOUA)

	Sorgho blanc	Sorgho rouge	Maïs	Petit mil	Riz paddy	Niébé	Total céréales
1982-1983	292,5	-	349,5	477,7	8,5	12,7	1.141
1983-1984	3,3	0,1	0.3	121,5	-	0,2	16

SOURCE: Ministère du Développement Rural, Direction commerciale de l'OFNACER.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

2.2.3.2 Achats de l'OFNACER

Si ce n'est pour la saison 1982-83 où les commerçants ont fourni la majorité des achats de l'OFNACER, les groupements villageois ont été depuis 1979-80 les premiers collecteurs de l'OFNACER dans la Bougouriba. Les quantités collectées par l'OFNACER sont très variables d'une année à l'autre, cette variation étant due en grande partie aux fluctuations des productions annuelles. D'aprés le Tableau 5b, le petit mil est la céréale la plus collectée par l'OFNACER, et la seule ayant résistée quelque peu en 1983-84 lors des mauvaises récoltes. Il semble d'autre part qu'en 1982-83, l'OFNACER avait pour politique de ne pas acheter de sorgho rouge, sans doute à cause des difficultés particulières de conservation rencontrées avec ce type de céréale.

TABLEAU 6

DETAIL DES COLLECTES POUR L'OFNACER (1982-1983)
(Proportion en %)

REGION: BOUGOURIBA (GAOUA)

Centre d'achat ou group. villageois	Maïs local	Petit mil	Sorgho blanc
C.A. Batié	1%	0%	2%
C.A. Dano	0%	34%	0%
C.A. Diébougou	12%	8%	25%
C.A. Dissin	0%	1%	5%
C.A. Gaoua	3%	2%	-
C.A. Gaoua Siège	77%	45%	0%
C.A. Iolonioro	3%	5%	68%
G.V. K'Patoura	2%	3%	-
G.V.K'Pélé	2%	0%	-
G.V. Memer	-	2%	-
TOTAL (tonnes)	349, 5 T	477, 7 T	292, 5 T

SOURCE: Document interne de l'ORD de la Bougouriba. Communication le 5 juillet, 1984 à Gaoua.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

2.2.3.3 Ventes de l'OFNACER

Les ventes de l'OFNACER dans la région, même si elles sont allées croissantes au cours des dernières années (doublant de 1982-83 à 1983-84) ne représentaient néanmoins en 1983-84 que 2,3% des ventes nationales de l'OFNACER. Pour les deux campagnes 1982-83 et 1983-84, les Tableaux 7a, 7b, 8a, 8b, 9a et 9b présentent une distribution des ventes dans la région par centre de vente, par mois, et par type de céréale.

- Distribution des ventes par centres ou points de vente dans la région. Les deux centres de vente principaux, Gaoua et Diébougou, partagent la grande majorité des ventes dans la Bougouriba. En 1982-83, ils totalisaient 75% des ventes (41% Gaoua, 34% Diébougou), et en 1983-84, 70% des ventes (mais avec 46% pour Gaoua et 24% seulement pour Diébougou). Les autres centres bénéficiaires sont Dano tout d'abord, puis Batié, Kampti et Dissin. En 1983-84, les ventes ont été effectuées dans des localités supplémentaires, à Lorcpéni, Legmoin et Nako.

- Distribution des ventes par mois. A ce niveau, nous retrouvons la même caractéristique que pour les autres régions, c'est-à-dire un étalement plus proportionné des ventes sur toute l'année pour la campagne 1983-84. Ce phénomène est particulièrement accentué pour la région de la Bougouriba. En effet, en 1982-83, près de 80% des ventes furent effectuées entre juin et septembre, et 60% pour les deux seuls mois d'août et de septembre. En 1983-84, les ventes pendant les quatre mois de soudure classique (juin à septembre) ne représentaient que 40% des ventes annuelles; et seul le mois de janvier voyait une accalmie des ventes, avec 2% du total annuel.

- Distribution des ventes par type de céréale. Là aussi, la répartition des ventes par type de céréale d'une année sur l'autre, est extrêmement variée, et elle semble dépendre plus de l'approvisionnement de l'OFNACER que des préférences de consommation des acheteurs. Seules les ventes de riz sur les deux années conservent un rôle significatif et constant avec entre 23 et 27% des ventes totales. La vente de céréales avariées en 1982-83 représentaient près de 30% du total alors que le sorgho blanc en 1983-84 comptait pour 60% des ventes. En 1982-83, les céréales avariées ont été en fait essentiellement vendues à Dano et à Diébougou. Notons que l'OFNACER n'a pratiquement pas vendu de sorgho rouge dans la Bougouriba sur les deux années.

TABLEAU 7a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: BOUGOURIBA
CDG: GAOUA, 1982-83
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	,1	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,3	,9	4,5	81,3	62,3	149,4	(19)
Sorgho rouge	2,0	0,	,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,4	,4	0,	2,9	(0)
Mil	,4	0,	,1	0,	0,	,1	,1	2,5	15,3	20,8	89,4	19,0	147,6	(19)
Maïs	,0	0,	,1	0,	,1	0,	0,	0,	,3	,3	35,3	4,1	40,3	(5)
Avariée	,1	2,9	4,0	11,6	36,7	12,2	2,7	1,3	22,2	24,5	20,7	85,9	224,7	(29)
Riz	5,6	8,3	9,9	8,2	15,8	12,9	11,9	14,1	36,2	23,1	33,9	31,4	211,6	(27)
Total	8,3	11,2	14,1	19,9	52,6	25,2	14,7	18,2	75,0	73,6	260,9	202,7	776,4	(100)
Pourcent du Total	(1)	(1)	(2)	(3)	(7)	(3)	(2)	(2)	(10)	(9)	(34)	(26)	(100)	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 7b

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: BOUGOURIBA
CDG: GAOUA, 1983-84
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	58,1	11,1	11,7	5,0	37,5	95,5	106,5	140,4	50,0	189,5	108,6	49,0	863,1	(60)
Sorgho rouge	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,1	0,	0,	0,	,1	(0)
Mil	32,6	28,7	22,0	10,8	5,5	,1	0,	0,	10,8	,7	,1	,4	111,9	(8)
Maïs	21,6	3,3	,1	0,	0,	0,	0,	0,	,1	0,	5,2	15,3	45,6	(3)
Avariée	30,0	41,2	6,9	0,	,7	,5	0,	0,	,6	0,	0,	0,	79,9	(6)
Riz	13,2	24,1	26,6	15,3	39,3	22,7	18,3	31,3	63,5	27,6	14,6	31,9	328,5	(23)
Total	155,5	108,4	67,4	31,2	83,0	118,8	124,8	171,7	125,2	217,8	128,6	96,7	1429,0	(100)
Pourcent du Total	(11)	(8)	(5)	(2)	(6)	(8)	(9)	(12)	(9)	(15)	(9)	(7)	(100)	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 8a

VENTES DE L'OFNACER PAR CENTRE DE VENTE ET PAR PRODUIT

ORD: BOUGOURIBA
CDG: GAOUA, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
CDSA Gaoua	97,3	,4	75,3	18,8	37,2	85,5	314,6	41
Diébougou	29,4	,8	56,7	13,8	119,1	42,8	262,6	34
Dano	12,2	0,	6,7	1,2	49,9	10,4	80,4	10
Kampti	0,	1,4	3,4	0,	2,2	31,6	38,7	5
Dissin	10,3	,2	5,0	3,7	15,3	13,7	48,2	6
Batié	,1	0,	,6	2,6	1,1	27,5	31,9	4
Total	149,4	2,9	147,6	40,3	224,7	211,6	776,4	100
Pourcent du Total	19	0	19	5	29	27	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 8b

VENTES DE L'OFNACER PAR CENTRE DE VENTE ET PAR PRODUIT

ORD: BOUGOURIBA
CDG: GAOUA, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
CDSA Gaoua	396,0	0,	58,9	6,0	42,3	156,5	659,8	46
Diébougou	198,6	0,	17,8	39,3	4,7	84,9	345,4	24
Dano	36,8	,1	17,0	,1	5,6	21,7	81,4	6
Kampti	42,3	0,	7,1	,0	14,5	19,5	83,5	6
Dissin	43,6	0,	6,6	0,	0,	16,3	66,5	5
Batié	87,2	0,	4,4	,2	12,7	19,2	123,8	9
Loropéni	30,3	0,	0,	0,	0,	7,9	38,2	3
Nako	18,2	0,	0,	0,	0,	2,3	20,6	1
Legmouin	9,9	0,	0,	0,	0,	0,	9,9	1
Total	863,1	,1	111,9	45,6	79,9	328,5	1429,0	100
Pourcent du Total	60	0	8	3	6	23	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 9a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR CENTRE DE VENTE

ORD: BOUGOURIBA
CDG: GAOUA, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
CDSA Gaoua	3,3	7,3	9,1	2,0	5,7	7,4	5,5	6,4	14,4	30,8	132,7	89,8	314,6	41
Diébougou	1,0	,2	,5	12,0	40,0	14,1	3,2	2,0	38,6	22,2	86,8	41,9	262,6	34
Dano	0,	,6	,6	,8	,6	,5	,9	1,3	3,4	6,1	25,9	39,6	80,4	10
Kampti	3,2	2,6	2,9	3,6	4,8	,6	1,8	3,1	10,8	2,2	,1	2,8	38,7	5
Dissin	,5	,3	.3	,1	,4	,5	1,0	1,9	1,9	2,3	12,4	26,5	48,2	6
Batié	,2	,1	,6	1,3	1,1	2,0	2,3	3,4	5,9	9,8	2,9	2,1	31,9	4
Total	8,3	11,2	14,1	19,9	52,6	25,2	14,7	18,2	75,0	73,6	260,9	202,7	776,4	100
Pourcent du Total	1	1	2	3	7	3	2	2	10	9	34	26	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 9b

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR CENTRE DE VENTE

ORD: BOUGOURIBA
CDG: GAOUA, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
CDSA Gaoua	49,4	56,8	30,7	19,2	33,0	67,4	67,1	80,3	90,6	132,1	20,8	12,5	659,8	46
Diébougou	62,2	20,3	25,0	7,4	28,0	27,0	25,6	39,3	9,5	18,9	30,7	51,3	345,4	24
Dano	19,3	3,8	2,2	,5	1,2	2,8	1,5	1,7	13,3	10,8	13,6	10,6	81,4	6
Kampti	7,9	15,4	3,3	1,8	5,6	6,6	7,4	22,6	2,6	0,	10,0	,2	83,5	6
Dissin	10,0	2,8	2,7	1,8	1,9	4,1	10,7	11,5	2,5	7,4	10,7	,5	66,5	5
Batié	6,7	9,3	3,5	,4	1,9	9,4	8,0	16,2	6,7	30,3	25,4	6,0	123,8	9
Loropéni	0,	0,	0,	0,	11,3	1,4	2,3	,1	0,	9,1	12,9	1,0	38,2	3
Nako	0,	0,	0,	0,	0,	0,	2,1	0,	0,	,5	3,4	14,6	20,6	1
Legmouin	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	8,7	1,2	0,	9,9	1
Total	155,5	108,4	67,4	31,2	83,0	118,8	124,8	171,7	125,2	217,8	128,6	96,7	1429,0	100
Pourcent du Total	11	8	5	2	6	8	9	12	9	15	9	7	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

2.2.4 Chaînes de Commercialisation Privées et ses Intermédiaires

2.2.4.1 Systèmes de commercialisation

Les trois systèmes de commercialisation privée mentionnés et schématisés dans l'Introduction (Schéma A), se retrouvent de façon identique dans la Bougouriba.

En effet, les commerçants de Gaoua par exemple, vont aux alentours de la ville et achètent sur ces marchés directement aux producteurs. Certains grossistes se déplacent aussi avec "leur équipe" de collecte sur les régions de surplus, vers Bobo-Dioulasso, à Kouka, à Tchériba, où ils tentent sur le marché même d'acheter auprès des producteurs ou des femmes de producteurs. C'est le cas d'un grand commerçant de Gaoua qui travaille avec ses deux fils et son frère. Comme nous l'avons vu, une telle méthode de collecte implique une organisation et un personnel plus importants lors des déplacements: Il faut en effet que le commerçant puisse "couvrir" le marché de façon suffisante avec ses rabatteurs ou acheteurs pour contacter le plus possible de producteurs (ou de vendeuses/femmes de producteurs) et remplir les sacs le plus rapidement possible. Ce système a pour avantage d'éviter de payer des intermédiaires, et donc d'obtenir des céréales à meilleur prix.

Les commerçants importants de la Bougouriba collectent aussi par l'intermédiaire des "agents locaux-collecteurs" ou "rassembleurs-logeurs." La nuance entre ces fonctions est rarement nette dans la mesure où une même personne les remplit fréquemment toutes à la fois. L'agent local est souvent un producteur local qui, du fait de ses bons contacts (parfois de clientèle) avec un commerçant d'un grand centre, se voit confier des fonds par ce commerçant pour collecter pour lui des céréales contre une commission. Le rassembleur-logeur est plus souvent déjà un petit commerçant à son compte (l'étape suivante généralement dans la "carrière" d'un agent collecteur). En même temps qu'il vend régulièrement (au moins en partie) les céréales qu'il a collecté à son commerçant habituel sur la base d'un prix discuté entre eux, il joue aussi le rôle de logeur, d'informateur et d'entremetteur pour les envoyés des commerçants qui veulent compléter sur place leurs achats, cela contre une commission ou des cadeaux.

Ces agents locaux, ou rassembleurs-logeurs,, sont souvent basés sur les centres secondaires de la région, à Loropéni particulièrement, mais aussi à Batié et à Dano. En fait, ce système de commercialisation semble prépondérant dans cette région, car non seulement les grands et moyens commerçants de la région l'utilisent, mais aussi les commerçants des autres régions, essentiellement ceux de Bobo-Dioulasso et de Ouagadougou. Il est fort possible que ce système soit en partie une façon de limiter des trajets fréquents (chaque jour de marché) dans une région où les routes sont dans leur grande majorité très mauvaises.

Enfin, il est clair que l'on trouve dans cette région des commerçants travaillant pour leur propre compte et qui revendent les céréales aux plus grands commerçants ou aux consommateurs sur la seule base des prix du marché, sans liens systématiques avec soit les fournisseurs, soit les clients. Dans la région de la Bougouriba, il semble qu'un certain nombre de commerçants locaux, lors de bonnes récoltes, font écouler leurs céréales directement sur les marchés de Bobo-Dioulasso, mais surtout sur ceux de Ouagadougou (où les conditions sont souvent meilleures). De même, en cas de soudure ou de mauvaises récoltes, ils vont s'approvisionner sur le marché de Bobo-Dioulasso essentiellement, mais achètent aussi auprès de commerçants de Ouagadougou qui se déplacent dans la Bougouriba pour se procurer des produits d'exportation (arachide, noix de karité et grain de néré surtout). Malgré cela, les discussions avec les intermédiaires locaux de la commercialisation dans cette région nous ont laissé avec l'impression que la plupart de ces intermédiaires travaillent (au moins en partie) pour quelques grossistes locaux ou les grossistes (ou semi-grossistes) de Ouagadougou ou de Bobo-Dioulasso.

2.2.4.2 Recensement des intermédiaires (voir Tableau 10)

Bien que nous n'ayons pu avoir d'informations sur le cas de Diébougou, il est probable que Gaoua accompagné de Diébougou sont les seuls marchés sur lesquels l'on puisse rencontrer des grands commerçants de la région. Ceux-là sont les seuls à posséder des camions, et jouent aussi le rôle de transporteurs. Même si les commerçants de l'extérieur qui se déplacent sur les marchés sous-régionaux (Loropéni, Dano, Batié) offrent des facilités de transport supplémentaires, il semble que cela ne soit pas suffisant, car la plupart des intermédiaires locaux interviewés

TABLEAU 10

NOMBRE ESTIME D'INTERMEDIAIRES ET LEUR NIVEAU APPROXIMATIF SUR LES PRINCIPAUX MARCHES
(en sacs de céréales par an)

REGION: BOUGOURIBA (Gaoua)

Secteurs/Marchés	Commerçants Régionaux ou Nationaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants (400 sacs à 1500 sacs/an)	Commerçants Locaux (moins de 400 sacs/an)	Coordinateurs Agents Villageois (Commission)	Vendeuses
Gaoua	4 (TS = 3 mois à 1 au)	10 à 400 sacs (TS = 2 mois achat et vente, toute l'année)	10 de 200 à 300 sacs (bonnes années mauvaise année = 60 sacs/an) (TS = 2 mois achat et vente toute l'année)	nombreuse + logueurs	n.d.
Dano		1 à 500 sacs (bonnes années) (TS = 2 mois à 6 mois)	10 à 300 sacs (année 83-84 = 60 sacs/au) (TS = 2 mois)	nombreux	n.d.
Batié		5 à 400 sacs (en 1983-84 = 86 sacs/an)	plusieurs	nombreux	n.d.
Loropéni		2 à 500 sacs (1983-84 = 50 sacs) (TS = 2 mois à 6 mois)	plusieurs	nombreux	n.d.
Bouroum-Bouroum			3 à 100-300 sacs	plusieurs	n.d.
Hamalé (Centre-Est)		au moins 1 à 700 sacs plusieurs autres	plusieurs	nombreux agents-producteurs (stockage chez logeurs)	n.d.

SOURCE: Interviews au cours des passages RR.

LEGENDE: n.d. = information non disponible.
TS = Temps de stockage.

NOTE: Les quantités indiquées sont basées sur les propres estimations des commerçants et sont généralement de ce fait très sous-estimées. Elles ont cependant une valeur indicative, particulièrement pour des comparaisons entre les différents types d'intermédiaires.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

se sont plaints de la pénurie des moyens de transport. A part leurs activités de transporteurs, les grands commerçants sont aussi parfois des importateurs de riz, pratiquent le commerce de boissons, etc. La plupart des petits et moyens commerçants pratiquent aussi le commerce de riz, de produits agricoles d'exportation, et pour quelques-uns d'entre eux des produits de consommation courants.

En fait, les commerçants de céréales ne sont pas très nombreux dans cette région, où comme nous venons de le signaler, les collecteurs et agents locaux semblent les intermédiaires les plus fréquents. De plus, nombreux de ces intermédiaires tendent à disparaître lors de mauvaises récoltes ou au moment de la soudure, dans la mesure où la tâche essentielle de la majorité d'entre eux est la collecte des céréales locales. Durant de telles saisons, seulement les plus importants des intermédiaires assureront l'écoulement des céréales en provenance de l'extérieur, et il est probable que le système de commercialisation dans le domaine de l'écoulement ne soit pas aussi efficace que pour la collecte, cela au niveau des marchés secondaires et ruraux.

Il est intéressant de noter que les commerçants de la Bougouriba, surtout les plus importants, sont pratiquement tous d'ethnie Mossi.

2.3 TERMES DE TRANSACTION ENTRE LES INTERMEDIAIRES

La caractéristique essentielle des termes de transaction dans le commerce des céréales de la Bougouriba est le fait que la plupart des transactions effectuées dans la région même sont basées sur un système de troc ou d'échange entre les céréales et les produits tels que les grains de néré et les noix de karité surtout. Que ce soit à Loropéni, à Batié, à Gaoua ou à Dano, les commerçants locaux reçoivent des céréales et les échangent avec les grains de néré essentiellement. La CSPPA (Caisse de Stabilisation des Prix des Produits Agricoles) commercialise les noix de karité et les arachides, mais la commercialisation des grains de néré est laissée entièrement au système privé.

Partout, les transactions se font sur la base de l'échange suivant: un sac de céréales contre un sac de noix de néré, cela en dépit du fait que les grains de néré sont en général considérés comme ayant plus de

valeur que les céréales pour le même volume. Selon les commerçants locaux cependant, les commerçants de Bobo-Dioulasso, principaux fournisseurs de la région en céréales, et certainement de même les commerçants de Ouagadougou, refusent de vendre leurs céréales dans la région de la Bougouriba, où d'acheter les grains de néré sous d'autres conditions que celles de l'échange à volume égal.

Outre cette caractéristique particulière, les termes de transaction au sein du système privé sont similaires à ceux rencontrés dans les autres régions: Les commerçants donnent une commission de 250 FCFA par sac collecté (céréales ou produits agricoles d'exportation) pour leurs agents collecteurs les plus importants, ceux-ci utilisant à leur tour les services de petits agents locaux qui reçoivent de 50 à 100 FCFA par sac rassemblé au niveau des villages. Le collecteur ou logeur, de même que le petit agent villageois, doit souvent stocker pour un mois les céréales dans la concession dans l'attente de la venue du "patron", service pour lequel il peut, mais ce n'est pas systématique, recevoir une commission supplémentaire ou un petit "cadeau".

Tous les commerçants interviewés qui travaillent en partie pour un autre commerçant disent travailler pour leur "frère" à Bobo-Dioulasso. Il semble que les "liens de parenté" soient plus communs avec ceux de Bobo-Dioulasso que ceux de Ouagadougou, sûrement du fait que les commerçants ayant réussi dans le commerce dans la Bougouriba tendent à se déplacer à Bobo-Dioulasso où le contexte y est bien plus favorable au commerce.

Les mesures utilisées à l'achat des céréales auprès de producteurs sont la louche, la boite de tomate, la tine officielle "avec chapeau", et même la demi tine officielle (probablement avec chapeau). La revente aux intermédiaires se fait plutôt à la tine ou au sac, alors que la revente au consommateur s'effectue à la louche, à la tine et la demi-tine (les deux sûrement sans chapeau) et plus rarement au sac. (Voir le Tableau E de l'introduction pour la description détaillée de chaque unité de mesure.)

Les commerçants de la Bougouriba, comme partout ailleurs, vendent une partie de leurs céréales à crédit aux consommateurs, cela contre un certain pourcentage d'intérêt dont la valeur ne nous a pas été indiquée.

Pour ce qui est des termes de transaction entre les intermédiaires du secteur public, les producteurs, les groupements villageois et les

commerçants, nous n'avons pas relevé de variations dans cette région vis-à-vis des directives nationales, celles-ci étant décrites dans l'introduction de ce volume.

CHAPITRE 3

DYNAMIQUE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

3.1 PRIX

Les informations disponibles sur les prix dans la région de la Bougouriba sont relativement complètes par rapport à d'autres régions: Pour toutes les céréales, les collectes de prix de l'OFNACER permettent de montrer l'évolution mensuelle des prix de mars à octobre 1984 en général sur les marchés de Gaoua, Dano, Diébougou, Batié, Kampti et Dissin. Ces prix, dont les tableaux se trouvent en Annexe G du rapport national, représenteraient donc la moyenne des prix collectés au cours de la dernière semaine de chaque mois dans quelques marchés du sous-secteur considéré (voir sources et méthodes de collecte en Annexe G). Ces prix tels qu'ils nous ont été indiqués par la direction de l'OFNACER à Ouagadougou sont exprimés en kilogrammes, mais correspondent à la moyenne du prix du sac sur le marché divisé par 100, dans la mesure où les sacs sont supposés peser 100 kg. En réalité, les prix au kg doivent être systématiquement supérieurs dans la mesure où les sacs mis en vente pour les consommateurs ne contiennent que rarement 100 kg.

En examinant ces données de prix, nous pouvons remarquer que d'une façon générale sur tous les marchés, le maïs est la céréale la moins chère, suivie par le petit mil, celui-ci étant moins cher que le sorgho blanc surtout dans les marchés du sud de la région. Par contre à Gaoua, le petit mil fut apparemment plus cher que le sorgho blanc pour la période considérée. Le sorgho rouge dans cette région est souvent la céréale la plus chère, notamment à Batié où son prix atteignit au cours de la période des points très élevés: autour de 180 FCFA par kilogramme, soit 18.000 FCFA par sac de juillet à septembre. Que ce soit pour le sorgho blanc ou le sorgho rouge, les prix au sac sur les deux marchés du sud pour lesquels nous avons des informations de prix, sont beaucoup plus élevés que ceux des autres marchés. Cela implique certainement que l'approvisionnement de ces marchés pendant la soudure surtout est assez difficile. L'évolution des prix semble assez similaire entre les autres marchés (voir l'analyse des prix et des coefficients de corrélation à l'Annexe H du rapport national).

Le phénomène le plus frappant bien sûr dans l'évolution des prix, sur les périodes que nous pouvons observer, est la chute dramatique des prix, surtout pour le maïs dès août et septembre, mais aussi pour les autres céréales en octobre. La proximité du Ghana et de la Côte d'Ivoire, qui furent de grands fournisseurs de maïs pour tout le Burkina Faso lors de la soudure de 1984, explique la chute très rapide dès août des prix du maïs et cela particulièrement sur les marchés du sud dont les prix étaient plus élevés.

La circulation de l'information sur les prix au niveau des intermédiaires de la commercialisation semble moins bonne dans la Bougouriba que dans la plupart des autres régions. La plupart des commerçants interrogés ont déclaré ne pas connaître le niveau des prix dans les marchés sur lesquels ils se déplacent. Les transporteurs et les commerçants, qui véhiculent comme ailleurs cette information, sont peut-être moins fréquents que dans d'autres régions, l'état des routes ne les encourageant guère.

La fluctuation des prix et la formation des prix dans cette région ne présentent pas de caractéristiques particulières par rapport aux phénomènes et facteurs décrits plus haut et lors de l'introduction de ce volume.

3.2 COUTS DE COMMERCIALISATION

3.2.1 Coûts de Transport; Etat des Routes

Lors du passage de l'équipe de recherche en juillet 1984, les coûts de transport se sont avérés très difficiles à connaître du fait de la nature des échanges commerciaux. Les commerçants de l'extérieur venaient avec leurs propres camions transportant des céréales qu'ils échangeaient contre les sacs de grain de néré. De plus, le prix des déplacements entre les différentes zones de la région ne respecte pas de tarif précis, remarque qui s'applique d'ailleurs à la plupart des coûts de transport sur tout le territoire burkinabè.

La plupart des commerçants de la région de la Bougouriba, mis à part quelques commerçants de Gaoua et Diébougou, doivent loue les camions pour effectuer leur commerce et beaucoup se plaignent du manque de moyens

de transport. Nous avons eu déja l'occasion de mentionner le mauvais état des routes dans la région de la Bougouriba (voir la Carte 5). La plupart des commerçants ont cité ce problème, et les coûts élevés de transport conséquents, comme un des handicaps les plus importants du commerce des céréales. Selon un des informateurs: "Le véhicule peut se garer pendant un mois. avec ces routes désastreuses."

Les autres coûts ne different pas de ceux cités au sein de l'Introduction à ce volume, nous invitons donc le lecteur à s'y référer.

TABLEAU 13

TABLEAU DES COUTS DE TRANSPORT

REGION: BOUGOURIBA (GAOUA)

Entre	Gaoua		Diébougou		Dano	
	Saison sèche	Saison des pluies	Saison sèche	Saison des pluies	Saison sèche	Saison des pluies
Ouagadougou	1000	1200	1000	1200	1000	1200
Bobo-Dioulasso	1250	1375	1000	1000	750	300
Dano	750	850	-	-	-	-
Batié	500	600	-	-	-	-
Gaoua	-	-	600	700	750	850
Loropéni	250	-	-	-	-	-
Bouroum-Bouroum	250	-	-	-	-	-

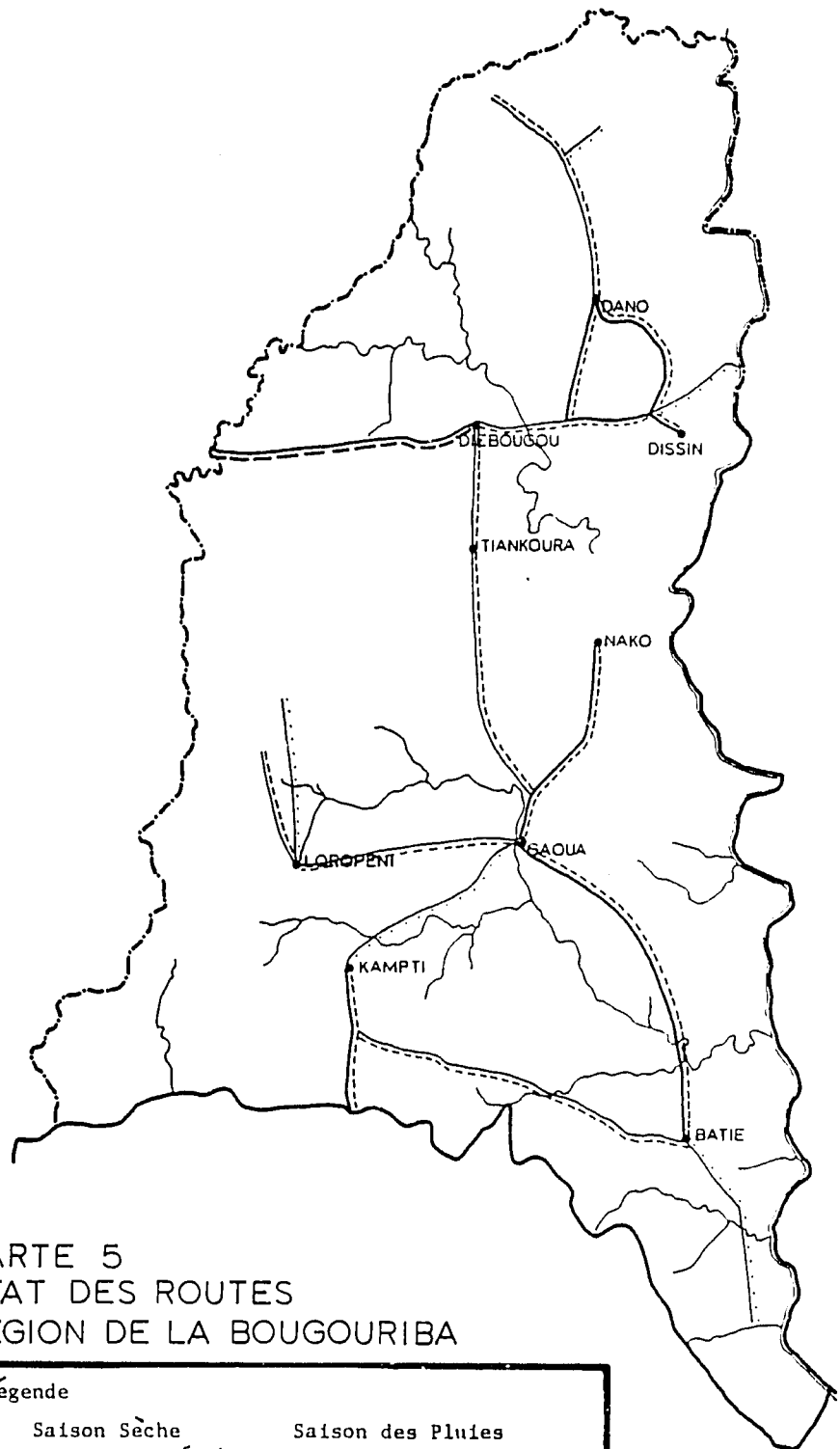
SOURCE: Interviews avec transporteurs de la région.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

3.3 MARGES COMMERCIALES

3.3.1 Calcul et Observation des Marges

Pour cette région, nous ne pouvons compter que sur les calculs des marges sur la base de la comparaison des données de prix disponibles (surtout les données mercuriales OFNACER). Un second passage n'ayant pu



CARTE 5
ETAT DES ROUTES
REGION DE LA BOUGOURIBA

Légende

Saison Sèche		Saison des Pluies
━━━━	trés bonne route	▬ ▬ ▬ ▬
————	assez bonne route	– – – –
————	mauvaise route	- - - - - - - -
·····	route impratiquable (occasionnellement)	· · · · · · ·

Source: Observations et interviews par l'équipe de recherche de passage dans la région.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 14a

MARGES COMMERCIALES POTENTIELLES ENTRE LES MARCHES DE LA BOUGOURIBA ET LE MARCHE CENTRAL DE BOBO-DIOULASSO (Selon les mercuriales)[a]
(FCFA par sac "de 100 kg")

REGION: BOUGOURIBA (Gaoua)

Marchés A (de) / B (à)	Diébougou / Bobo-Dioulasso				Gaoua / Bobo-Dioulasso				Dano / Bobo-Dioulasso			
Type Céréales	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M
janvier 1984												
février		1100										
mars		750						-2150				
avril		-1500				-3250		-3550	-2250	-2250		-650
mai	-1900	-3100	-3400	-900		-3250		-3650	-2000	-2250		-1650
juin		-2700				-3850			1950	-1650		-550
juillet	-400	-1900		-900	-50	-2050	-4550		450	-50	-5050	-1550
août	700	-1300		-1800	-1550	-2050				-800		-2550
septembre	1200	- 800		-800	-1050	-1550				-6050		1950
octobre	-700	-7900		-800	-550							250
novembre				-600								
décembre												

NOTE: [a]Ces marges sont calculées avec un mois de décalage entre l'achat et la revente.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

être effectué dans cette région, les questions plus délicates concernant le niveau des marges n'ont pu être abordées avec les informateurs locaux. Bien sûr les données de prix disponibles sur les deux marchés concernés par les transactions dont on veut observer les marges potentielles, limitent souvent l'étendue de nos observations. Les marges que nous observons sont les marges nettes, soit la différence des prix entre le marché d'approvisionnement et le marché d'écoulement diminué des coûts directs de la transaction (transport, prix du sac, manutention; voir l'introduction pour des détails supplémentaires).

Si l'on considère les transactions possibles entre Diébougou, Gaoua, ou Dano (marchés d'achat) et Bobo-Dioulasso (marché de revente après un mois de décalage environ), le calcul des marges nettes de profit potentielles résultant de telles transactions en 1984 aurait révélé des marges positives seulement jusqu'à mars (mais on ne peut en juger qu'à partir du cas du sorgho blanc à Diébougou), et très négatives ensuite jusqu'en octobre au moins. La seule exception concerne le petit mil à partir de Dano et de Diébougou, pour juillet, août et même septembre (à Dano), où les marges potentielles varient de 500 FCFA à 2000 FCFA par sac.

Cela tend à confirmer les cycles suivis par les mouvements de céréales que nous avons décrits au début de ce rapport, c'est-à-dire les mouvements occasionnels (en bonne récolte surtout) des céréales de la Bougouriba vers Bobo-Dioulasso peu après la récolte et les mouvements inverses (surtout en mauvaise récolte) à l'approche et au cours de la soudure. Il est probable que les marges de profit que l'on peut obtenir en achetant dans la Bougouriba et en revendant à Bobo-Dioulasso, restent positives d'octobre ou novembre jusqu'au mars prochain, en cas de bonne récolte surtout, mais nous n'avons aucune donnée nous permettant de le vérifier.

3.4 CONCURRENCE ET SUCCES DANS LE COMMERCE

Que ce soit pour les qualités requises dans le commerce ou pour la description de la concurrence dans la région de la Bougouriba, les caractéristiques générales indiquées sous ce titre dans l'introduction s'appliquent tout à fait au cas de la Bougouriba. La concurrence à l'achat dans la région pour les commerçants locaux provient des

commerçants de Bobo-Dioulasso et de Ouagadougou, autant auprès des producteurs qu'auprès des collecteurs. En ce qui concerne l'approvisionnement de la région, dans la mesure où la spécialité de la région se situe dans le troc entre les céréales et les grains de néré et dans la commercialisation avec les agents collecteurs, il est probable que la concurrence entre les commerçants se base plus sur les commissions et cadeaux donnés et la contenance des sacs, que sur les prix des céréales.

Sauf à Dano où il existe une association de tous les commerçants (tout commerce), tous les commerçants interviewés sur les autres marchés ont nié l'existence d'association de commerçants de céréales. Par contre, la plupart d'entre eux ont signalé l'existence de réunions assez fréquentes entre eux (comme à Hamalé par exemple, marché proche de la Bougouriba), pour la compréhension et la discussion des lois et la fixation des "prochains prix."

CHAPITRE 4

CHANGEMENTS ET PROBLEMES MAJEURS AMELIORATIONS SUGGEREES

4.1 CHANGEMENTS

Les changements majeurs dans le système de commercialisation des céréales au cours des dix dernières années, se situent au niveau des prix bien sûr: les prix du marché qui ont connu des hausses très importantes, de la production, des coûts de transport, devenus très élevés. Outre cela, les commerçants citent aussi le climat de méfiance beaucoup plus grand qui reigne dans le commerce des céréales, du fait de la concurrence accrue. Selon un commerçant à Hamalé: "Avant, le nombre de commerçants n'était pas élevé, un seul pouvait avoir trois ou quatre logeurs, le système de commission n'était pas nécessaire. Maintenant les logeurs sont rares, faux et très exigeants."

4.2 DIFFICULTES

Les difficultés soulignées par les commerçants sont les problèmes de transport; les difficultés avec la douane (la douane à Ouessa en particulier) et les tarifs douaniers trop importants; les difficultés de ravitaillement du fait de l'enclavement; et les relations difficiles avec l'OFNACER, dont les agents aidés des CDR ont forcé quelques commerçants à revendre leurs céréales à l'OFNACER au prix officiel quel que fut leur prix de revient.

4.3 AMELIORATIONS SUGEREES

Les améliorations suggérées sont à l'évidence tout d'abord l'amélioration des routes, et un effort pour l'approvisionnement des centres secondaires par l'OFNACER pour les périodes de soudure. Il semble que l'implantation des banques de céréales ne soit pas considérée comme une priorité dans cette région, dans la mesure où en moyenne, lors d'années normales, la région est relativement auto-suffisante en

céréales. Par contre, il serait sans doute souhaitable pour les agents de l'ORD et les groupements villageois d'examiner dans quelle mesure le système de troc entre les céréales dont ils ont besoin et les produits agricoles de rente qu'ils veulent écouler est favorable aux producteurs ou aux commerçants locaux. La commercialisation des autres produits, tels les arachides et les noix de karité, par la CSPPA et les groupements villageois est un bon point de départ et devrait être développée.

En général, il semble que la vente des céréales par les producteurs soit plus facile au moment de la récolte (du fait de la présence de nombreux agents) que ne l'est l'approvisionnement en céréales au moment de la soudure dans les villages un peu enclavés. Les commerçants sont toujours prêts à répondre à des opportunités d'écoulement à ces périodes dans les villages, mais seulement lorsque le niveau des prix atteint semble suffisamment élevé pour compenser les risques et coûts supplémentaires de transport, de commercialisation à crédit et de méconnaissance du marché. Une certaine réduction de ces risques peut être obtenue avec une meilleure information sur les prix, par radio, communiqué CDR ou autre système rapide et d'accès facile aux producteurs et commerçants.

D'autre part, l'amélioration des collectes de prix et l'établissement d'une analyse rapide de ces données dans la région même pourrait permettre à l'OFNACER d'être plus efficace dans ces objectifs, particulièrement si ceux-ci sont l'accès pour tous céréales à prix modérés.

ANNEXE: RESUME DES ACTIVITES DE RECHERCHE DANS LA REGION

Le passage de recherche dans la région de la Bougouriba fut un des plus courts sur tout le territoire du Burkina Faso, du fait de son enclavement et surtout du fait de sa position peu stratégique en matière de commerce des céréales.

L'équipe de recherche a en effet passé une douzaine de jours dans cette région (les premiers douze jours du mois de juillet 1984), visitant les marchés de Gaoua, Diébougou, Bouroum-Bouroum, Dano, Loropéni et Batié. Sur chacun de ces marchés, sauf à Diébougou, les chercheurs ont interviewé au moins un commerçant ou un groupe de commerçants. La méfiance de ces derniers fut particulièrement importante dans cette région. A Diébougou comme à Gaoua, les organisations officielles ont été contactées, soit les autorités (Haut-commissaire), soit l'ORD ou l'OFNACER.

Enfin, des informations complémentaires sur le commerce avec la Bougouriba ont été obtenues auprès des grands commerçants de Bobo-Dioulasso et de Ouagadougou. D'autre part, les résultats des collectes de prix effectuées dans la Bougouriba ont été obtenus auprès de la direction de l'OFNACER à Ouagadougou.

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME II

RAPPORT REGIONAL SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS LE CENTRE (OUAGADOUGOU)

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par
Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs, Université du Wisconsin
pour
L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

CHAPITRE 1

CARACTERISTIQUES DE LA REGION

1.1 POPULATION, ETHNIES, PREFERENCES DE CONSOMMATION

La population de la région du Centre, qui comptait 1.091.000 habitants en 1983 selon les estimations à partir du recensement de 1975 (voir Tableau 2) se trouve en majeure partie dans le secteur de Ouagadougou, surtout la zone urbaine bien sûr, et dans les secteurs au nord de Ouagadougou. Notons toutefois la population importante dans le secteur de Manga au sud de Ouagadougou.

Les habitants au centre et au nord de cette région sont pratiquement tous d'ethnie mossi alors que dans le Sud, les ethnies dominantes sont les Gourounsis (ou Kassénas) et les Bissas au Sud-Est. Les mouvements de population en provenance de ou vers cette région sont négligeables. Seules les zones de l'Aménagement des Vallées des Voltas (AVV) attirent des migrants en provenance du plateau mossi vers Manga, Moktédo et Tiébelé. Ceci ne prend pas en compte les mouvements de population vers la ville même de Ouagadougou, pour lequels aucune évaluation n'est disponible.

Les préférences de consommation des habitants de cette région se portent sur les trois principales céréales locales: le petit mil, le sorgho et le maïs. La consommation du sorgho rouge sous forme de dolo, la bière locale, semble particulièrement importante dans cette région au sein de laquelle Manga est souvent nommée "la capitale du dolo". De plus, comme pour tous les centres urbains, la consommation du riz importé semble très importante à Ouagadougou.

1.2 PRINCIPAUX PRODUITS (voir Tableau 1)

Les principaux produits cultivés sont le petit mil et le sorgho (sorgho blanc et sorgho rouge), tous deux dans une proportion similaire. Outre ces céréales, la région du Centre produit beaucoup d'arachides (quoique le tonnage ne représente qu'un dixième de celui de chaque type de céréales). De faibles quantités de maïs et de riz sont aussi

TABLEAU 1

ESTIMATIONS DES PRODUCTIONS DES CEREALES ET DES PRINCIPAUX PRODUITS
(Récoltes de 1982, 1983, 1984)
(tonnes)

REGION: CENTRE (Ouagadougou)

Cultures / Secteurs	Petit Mil			Sorgho			Maïs			Arachide			Riz			Coton		
	82	83	84	82	83	84	82	83	84	82	83	84	82	83	84	82	83	84
Ouagadougou (%)	13087	6975	9207 (11)	10910	5830	11903 (12)	910	483	139 (6)	765	352	494 (6)	806	80	111 (8)	-	03	05 (-)
Dassouri (%)	4260	6217	8170 (9)	4175	9366	8868 (9)	674	343	217 (10)	483	375	680 (8)	457	90	127 (8)	-	-	- (-)
Kombissiri (%)	8355	6759	12653 (15)	10672	7647	17283 (18)	345	539	219 (10)	1037	753	388 (17)	171	219	88 (8)	03	03	- (-)
Saponé (%)	9819	8967	3812 (4)	16449	11400	4919 (5)	292	445	29 (1)	383	722	253 (3)	189	77	31 (2)	-	-	07 (-)
Zinïaré (%)	4623	9602	8400 (10)	8733	10042	6272 (6)	111	179	83 (4)	768	1648	526 (6)	34	50	38 (3)	119	77	27 (9)
Boussé (%)	5475	8084	9100 (11)	7775	6896	3250 (3)	91	449	60 (3)	439	534	158 (2)	37	26	32 (2)	6	6	28 (10)
Dapélogo (%)	713	903	4823 (6)	635	640	4802 (5)	76	22	46 (2)	66	99	248 (3)	2	55	14 (1)	81	9	3 (1)
Manga (%)	9404	9603	11910 (14)	18464	19934	23196 (24)	476	494	702 (32)	397	1076	1712 (21)	352	383	515 (39)	44	39	117 (40)
Pô (%)	2258	1844	2532 (3)	2365	2277	3189 (3)	238	233	270 (13)	682	774	814 (10)	75	50	22 (2)	3	2	07 (-)
Tiébélé (%)	5812	4501	5246 (6)	3602	3197	4179 (4)	26	11	140 (6)	697	641	1022 (12)	151	139	181 (13)	5	4	24 (1)
Zorgo (%)	5712	4158	3305 (4)	9757	5472	5991 (6)	35[illegible]	89	126 (6)	9015	564	304 (4)	187	48	23 (2)	53	37	03 (-)
Méguet (%)	4149	3322	4388 (5)	6202	4463	3190 (3)	127	90	146 (6)	664	1028	642 (8)	279	105	102 (8)	105	176	115 (39)
Moktédo (%)	2162	1578	1500 (2)	3229	1528	1615 (2)	86	46	22 (1)	1785	224	34	148	273	26 (2)	-	-	- (-)
Total (%)	75829	72513	85054 (100)	102968	88692	98657 (100)	3803	3423	2199 (100)	7961	8790	8285 (100)	2888	15455	1310 (100)	4163	3506	2946 (100)

SOURCE: ORD du Centre (Ouagadougou), Rapports de Campagne 1982-83, 1983-84, 1984-85.

LEGENDE: - = nul ou insignifiant.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

produites, et le coton est cultivé surtout dans les zones de Méguet et de Manga.

Le petit mil est plus important que le sorgho dans les secteurs nord de la région, alors que, au contraire, dans le secteur central et surtout dans le secteur de Manga, le sorgho est cultivé en plus grande quantité que le mil. A Nobéré comme à Manga, la culture du sorgho rouge est la plus importante. Enfin, la culture de l'arachide est relativement bien distribuée dans la région.

Les autres produits cultivés, outre le coton surtout dans les périmètres AVV, sont l'arachide dont la consommation est importante, les haricots, et bien sûr l'élevage, particulièrement les petits ruminants. Dans la zone du sud, les producteurs cultivent aussi l'igname et les patates douces.

1.3 BILAN CEREALIER (Tableau 2 et Carte 1)

La région du Centre est régulièrement déficitaire et la zone urbaine de Ouagadougou est en grande partie responsable de ce lourd déficit. Sur les deux campagnes précédentes (récolte 1982 et récolte 1983), les secteurs de Ouagadougou et de Boussé accusaient les déficits les plus importants. Toute la zone Centre (à l'exception de la zone Ouest de Dassouri et de Saponé et de celle de Zorgo), les zones Centre-Est et Nord de la région et la zone de Tiébelé sont régulièrement déficitaires. Les zones de Dassouri et Saponé, de Zorgo et de Pô sont autosuffisantes à marginalement excédentaires, alors que seule la région de Manga et Nobéré bénéficie régulièrement d'un surplus substantiel.

1.4 ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT RURAL

Le programme majeur de développement rural dans cette région est certainement le programme d'installation des migrants du plateau mossi dans les vallées des Voltas traitées contre les vecteurs de l'onchocercose. Ces programmes AVV de la région du Centre sont installés dans le secteur de Moktédo et de Manga, de Tiébelé.

Outre ces programmes qui sont basés sur un encadrement intensif au démarrage des villages installés, le niveau général d'encadrement par les

TABLEAU 2

BILAN CEREALIER
CAMPAGNES 1982-83 et 1983-84
POPULATION en 1983-84
(en tonnes)

REGION: CENTRE (Ouagadougou)

Secteurs	Population en 1983-84[a]	Bilan Céréalier 1982-83[b]	Bilan Céréalier 1983-84[b]
Ouagadougou	71.038	+10.692	-3.910
Dassouri	54.515	-2.382	+1.894
Kombissiri	106.373	-2.610	-9.981
Saponé	87.940	+8.024	-1.151
Ziniaré	105.860	-7.047	-5.868
Boussé	119.464	-11.227	-12.548
Dapélogo	23.404	-3.509	-3.698
Manga	107.233	+6.170	+2.797
Pô	25.894	-938	-1.824
Tiébélé	55.860	-3.455	-5.339
Zorgo	50.608	n-d	-2.579
Méguet	45.641	n-d	-3.030
Moktédo	19.384	n-d	-1.257
Ouagadougou Ville	218.484	-44.737	-46.974
Total	1.091.698	-49.980	-98.159

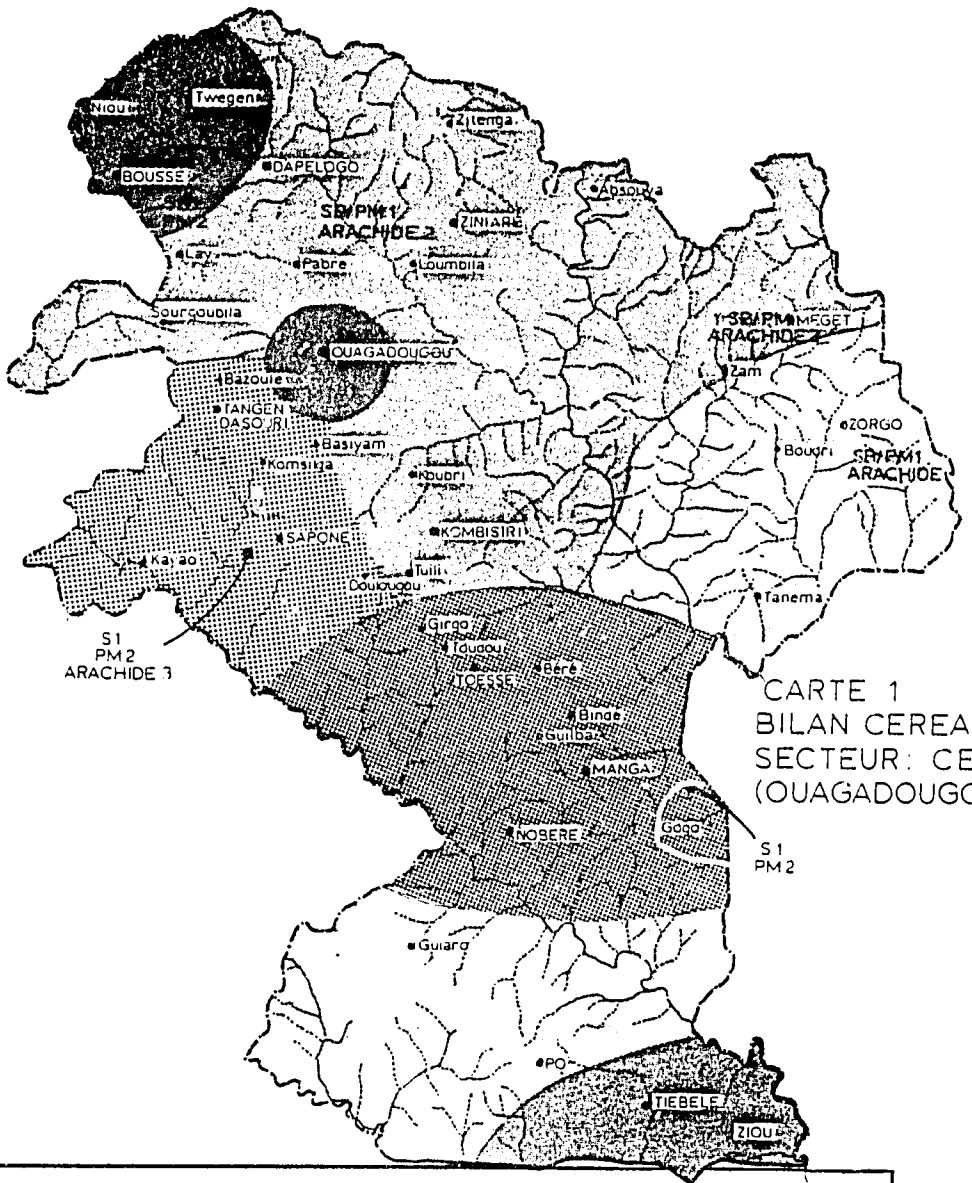
SOURCE: Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Rapports de Campagne de l'ORD du Centre, campagnes de 1982-83, 1983-84.

LEGENDE: n-d = information non disponible.
+ = surplus.
- = deficit

NOTES: [a]Population majorée de 2% par an à partir des résultats du recensement de 1975.

[b]Bilan Céréalier calculé à partir des besoins de consommation en céréales estimés à 215 kg par personne et par an, et avec 15% de la production alloués aux pertes et aux besoins en semences.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



CARTE 1
BILAN CEREALIER PAR SECTEUR: CENTRE (OUAGADOUGOU)

Légende

Importance relative du déficit par secteur (en tonnes)
Selon les estimations du bilan céréalier pour les années 1982-1983 et 1983-1984 (voir tableau 2-Centre)

- Déficit très important
- Déficit assez important
- Surplus ou deficit marginal - en moyenne autosuffisant
- Léger surplus
- Surplus important

Légende

Ordre d'importance des types de céréales:
Exemple: SB-1, PM-2 indique que le sorgho blanc est la céréale dominante dans cette zone, suivie par le petit mil. 3: Sorgho blanc + sorgho rouge.

Source: RAPPORT DE CAMPAGNE 1982-1983 - ORD du centre - Ouagadougou.
CAMPAGNE AGRICOLE 1984-1985 Situation au 30 Septembre 84.
MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE, Octobre 1984.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

agents de l'ORD (Organisme Régional de Développement) dans le sud de la région est très faible, selon les dires des responsables locaux. De plus, il y a peu d'infrastructures, de banques de céréales et de centres OFNACER (Office National des Céréales) pour parer au déficit au sud de la région.

CHAPITRE 2

DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1 GEOGRAPHIE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION (Schéma 1a, 1b et Carte 2)

2.1.1 Mouvements de Céréales

2.1.1.1 Mouvements de céréales vers la région du Centre et Ouagadougou (Schéma 1a)

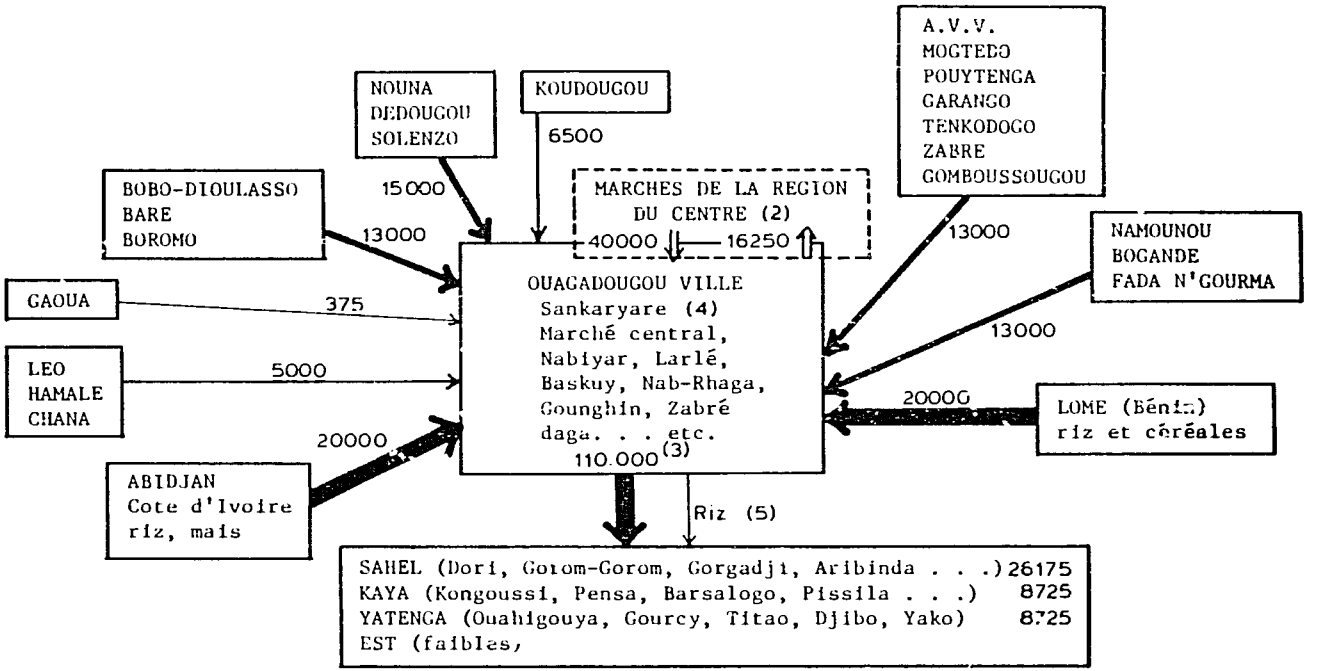
Les mouvements de céréales en provenance de l'extérieur de la région (voir Carte 2 et Schéma 1a) représentent des quantités très importantes. Selon les estimations[1] effectuées à partir des informations obtenues sur le nombre des commerçants et leur niveau respectif de quantités de céréales commercialisées, ces quantités représenteraient près de 110.000 tonnes en provenance de l'extérieur de la région. Affluent vers Ouagadougou des céréales de la Volta Noire, surtout de Nouna, mais aussi de Dédougou, Djibasso, Solenzo, Kumana et Boromo; de la région du Centre-Est et de l'Est, surtout Zorgo, Moktédo, Pouytenga, Namounou, Fada N'Gourma et Bogandé; du centre commercial de Bobo-Dioulasso; et aussi de Koudougou.

Il semble d'ailleurs que les marchés de Ouagadougou soient relativement spécialisés pour certains de ces points de collecte: Ainsi, le marché de Sankariaré et le marché central, sur lesquels ou auprès desquels se sont installés les plus grands commerçants de céréales, rassemblent surtout des céréales respectivement de la région de la Volta Noire et le Sud pour le premier, et de la région de Pouytenga et de l'Est pour le second. N'oublions pas toutefois qu'ils collectent tous un peu au moins dans les autres régions, particulièrement à Bobo-Dioulasso auprès des grossistes des Hauts-Bassins, près de Moktédo, au Sud-Ouest à Léo et Hamalé et dans la région même de Ouagadougou, le sud surtout, à

---

[1]Le point essentiel de ces estimations est le fait qu'aux évaluations des quantités commercialisées par les commerçants eux-mêmes a été appliqué un coefficient multiplicateur de dix, sur la base des études de cas de quelques-uns de ces commerçants montrant par recoupement que le niveau des activités réelles de ceux-ci était très probablement dix fois celui qu'ils avaient déclaré lors de l'interview. Il s'agit probablement surtout des grands commerçants, l'enjeu de la révélation de leurs activités réelles étant sans doute moins importante pour les petits commerçants ruraux.

SCHEMA 1a: MOUVEMENTS DE CEREALES VERS OUAGADOUGOU EN PROVENANCE DE L'EXTERIEUR DE LA REGION DU CENTRE. ESTIMATIONS QUANTITATIVES[1] (TONNES)



NOTES:

[1]Ces estimations quantitatives restent d'une nature exclusivement indicative.

[2]Non compris Sabré et Gomboussougou.

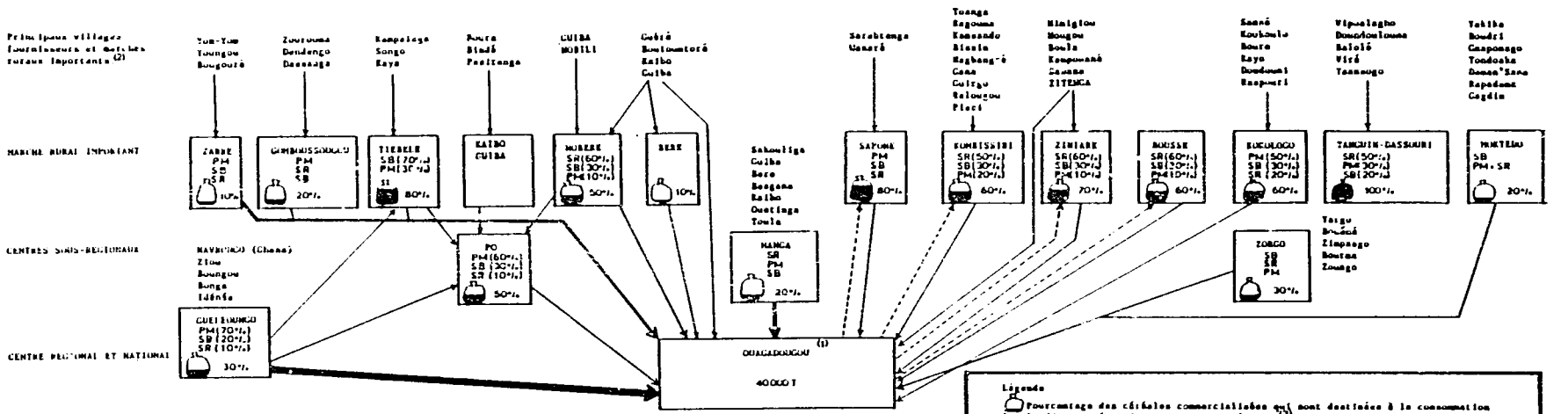
[3]Y compris 28.000 tonnes de riz qui représentent les importations officielles par les plus grands commerçants de Ouagadougou. C'est donc un chiffre minimum.

[4]Les 7 ou 8 très grands commerçants (de 10.000 à 20.000 tonnes commercialisées) ne se trouvent pas sur les marchés.

[5]La distribution du riz à l'extérieur de la région, quoique importante, n'a pas pu être estimée dans le cadre des recherches du CRED.

Source: Interviews avec les informateurs locaux (Commerçants, Caise de Péréquation . . .).
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

SCHEMA 1b SCHEMA DES MOUVEMENTS DE CEREALES A L'INTERIEUR DE LA REGION DU CENTRE (OUAGADOUGOU)



Légende

Pourcentage des céréales commercialisées qui sont destinées à la consommation locale (du marché et de son secteur immédiat).(3)

⟵ L'épaisseur des flèches entre les marchés indique l'importance relative des flux de céréales.

⇢ Les flèches en pointillé indiquent les mouvements inverses les plus importants lors de la soudure.

L'importance relative de chaque type de céréales dans les céréales commercialisées sur chaque marché est indiquée par l'ordre des céréales citées et éventuellement les pourcentages approximatifs.

M : Maïs
SB: Sorgho Blanc
PM: Petit Mil
SR: Sorgho Rouge

Notes:

[1]Les 40.000 tonnes de céréales arrivant sur les marchés de Ouagadougou en provenance des marchés de la région du centre seraient collectées directement par les commerçants de Ouagadougou sans intermédiaire local pour 5.000 tonnes, alors que les 35.000 tonnes restantes seraient obtenues par l'intermédiaire des commerçants locaux.

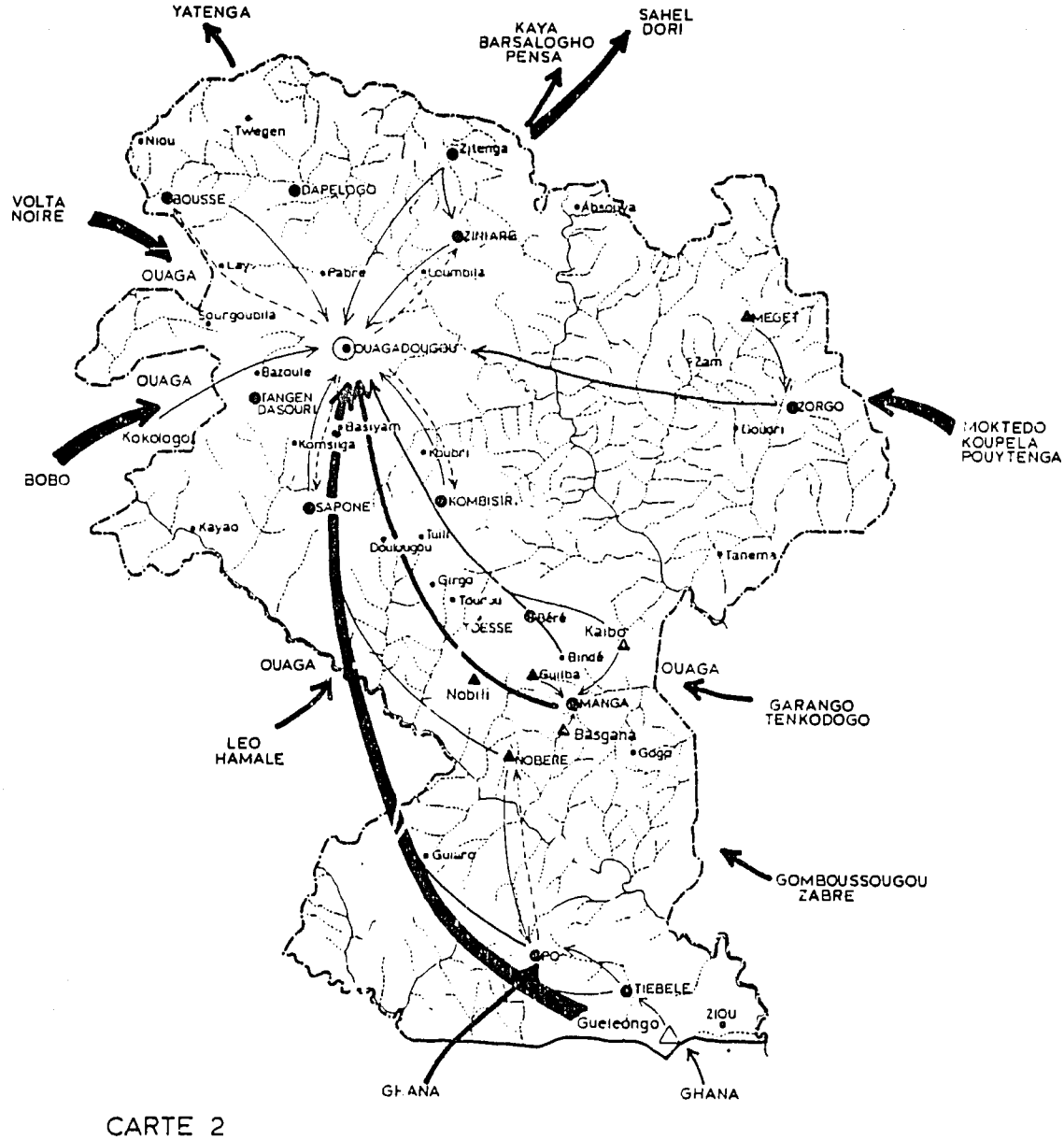
Ce chiffre de 40.000 tonnes n'inclut pas les marchés de Zabré et de Gombousougou, en vue de comparaison avec le bilan céréalier de la région, dans la mesure où ceux-ci ne sont pas pris en compte lors des estimations de ce bilan.

[2]Tous ces villages se trouvent à une distance de 10 à 20 km du marché important qu'ils approvisionnent.

[3]Ces pourcentages concernent le moment de la récolte et les mois qui le suivent. Le pourcentage de distribution locale sur ces marchés est totalement inversé lors de la soudure.

Source: Informations recueillies auprès des responsables (ORD, OFFICIELS, ONAGER) et les commerçants locaux et régionaux.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



CARTE 2
MOUVEMENT DE CEREALES ET PRINCIPAUX MARCHES
REGION DU CENTRE OUAGADOUGOU

Légende

L'épaisseur relative des flèches montrant les flux indique l'importance relative du volume de ces flux de céréales d'une zone à l'autre.

---→ Les flèches en pointillé montrent les flux inverses les plus importants au moment de la soudure.

○ Marché national urbain: centre de consommation et de transit des céréales
△ Marché rural international
□ Marché urbain régional
● Centre régional semi-urbain
▲ Marché rural important

Source: Interviews avec les informateurs et commerçants de la région et des autres régions.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

laquelle nous avons intégré les proches marchés excédentaires de Zabré et de Gomboussougou. Les autres marchés de Ouagadougou s'approvisionnent surtout au sein de la région comme nous le verrons plus bas, mais les commerçants moyens et parfois les petits commerçants de ces marchés vont parfois aussi vers Moktédo, Pouytenga ou même vers Bobo-Dioulasso.

Selon les commerçants contactés, les céréales de la région de Kaya ou de Yako, il y a quelques années, étaient acheminées vers la région du Centre et surtout Ouagadougou. Avec l'aggravation du déficit céréalier de ces régions, ces mouvements semblent avoir pratiquement disparu.

Ouagadougou reçoit surtout du sorgho blanc en provenance de la Volta Noire, du petit mil et du sorgho en provenance de la région Est et du petit mil, du maïs ainsi que du sorgho rouge surtout en provenance du Sud et Centre-Sud. Selon les estimations effectuées par les commerçants sur les marchés de Ouagadougou, les céréales locales commercialisées sur les marchés de la capitale, toutes provenances confondues, se composeraient de sorgho blanc pour la moitié, de petit mil et de sorgho rouge pour 25% chacun. Ces informations ont été collectées à une époque, avant la soudure 1984, où le maïs en provenance du Ghana n'avait pas encore envahi les marchés voltaïques. De ce fait, dans la mesure où la saturation des marchés par le maïs du Ghana en fin 1984 était tout à fait exceptionnelle, les pourcentages cités plus hauts représentent plus la répartition des céréales sur les marchés de Ouagadougou jusqu'à juillet 1984 ou la répartition moyenne lors des années précédentes que la réalité pour toute la saison 1983-84.

Les mouvements de céréales en provenance de la Volta Noire et des régions de l'Est ont lieu essentiellement durant la récolte et durant les quelques mois qui la suivent. Les mouvements en provenance de Bobo-Dioulasso sont mieux répartis le long de l'année et sont assez importants durant la soudure, alors que de très grandes quantités de maïs et par la suite de mil hatif sont parvenues à Ouagadougou à partir de juillet surtout et durant toute la soudure en provenance du Sud.

Enfin, n'oublions pas les quantités très importantes de riz importées d'autres continents par le transit des ports de Lomé et d'Abidjan. Il nous a été impossible de connaître le montant réel des quantités de riz importées par les commerçants, mais selon les sources officielles (Caisse

de Péréquation, communication de janvier 1985), 28.000 tonnes au moins de riz ont été importées par moins d'une dizaine de commerçants de Ouagadougou.

Les mouvements de céréales de l'intérieur de la région vers Ouagadougou (Schéma 1b et Carte 2) sont très loin d'être négligeables, aux environs de 40.000 tonnes selon les même méthodes d'évaluation,[2] et s'effectuent surtout en provenance du Sud de la région. Les marchés de Manga et de Zabré,[3] et surtout de Guéléoungo sont parmi les tous premiers fournisseurs en céréales de Ouagadougou dans la région, mais parmi les autres nombreux fournisseurs du sud se trouvent les marchés de Béré, de Guiba, de Kaibo, de Gomboussougou, de Pô, de Tô et de Nobéré. Néanmoins, les marchés autour de Ouagadougou approvisionnent aussi de façon importante le centre commercial de Ouagadougou. Il est vrai que la collecte des céréales sur ces marchés semble être la spécialité des petits et moyens commerçants de tous les marchés urbains, mais surtout de ceux des marchés "de quartier" tels que les marchés de Gounghin, de Zabré Daga, de Nabiyar, de Nab Rhaga, de Baskuy, de Zogona et de Larlé.

Dans la région du Centre les céréales affluent vers Ouagadougou surtout en provenance de Zorgo, des périmètres AVV, de Kombissiri, de Zitenga (ou Ziniaré), de Kokologo et de Saponé. Des mouvements occasionnels sont possibles en provenance du marché de Boussé, mais les dernières mauvaises saisons ont réduit les quantités de céréales en provenance du nord de Ouagadougou. Le Schéma 1a montre la spécialisation des marchés de Ouagadougou dans l'approvisionnement en céréales à partir de certains marchés ou certaines régions.

A l'intérieur de la région, les céréales locales acheminées vers Ouagadougou sont principalement le sorgho rouge en provenance du sud, et

---

[2]Pour les raisons citées plus haut (note 1), le coefficient dix appliqué uniformément aux évaluations des activités de commerce des céréales des commerçants par eux-mêmes pourrait résulter dans le cas des commerçants ruraux à une surévaluation excessive des quantités réelles. Néanmoins, surtout si l'on prend compte aussi des nombreux commerçants probablement oubliés lors du recensement et les quantités à l'évidence très sous-évaluées par les commerçants, le coefficient de huit fois les quantités déclarées n'est sans doute pas loin de la réalité.

[3]Zabré, quoique ne faisant pas partie de l'ORD du Centre, sera toutefois souvent cité ici, de même que Gomboussougou, du fait de ses liens commerciaux avec Ouagadougou.

particulièrement de Manga, et le petit mil en provenance de Zabré et du nord et centre de la région. D'autre part, des céréales en provenance du Ghana (du maïs surtout) et de Nobéré et Nobili sont acheminées vers Pô et Guéléoungo, et une partie seulement de ces céréales prendront la route de Ouagadougou par la suite.

Les marchés de céréales de la région cités plus haut et apparaissant sur le Schéma 1b rassemblent eux-mêmes les céréales des villages et petits marchés voisins, et les noms de ces principaux points de production et de collecte sont mentionnés sur le Schéma 1b. Les mouvements de céréales à l'intérieur de la région vers Ouagadougou sont surtout importants au moment de la récolte et durant les deux ou trois mois qui les suivent.

2.1.1.2 Mouvements de céréales à partir de Ouagadougou (voir Schéma 1a)

Tout d'abord, il semble clair que la totalité du sorgho rouge commercialisé à Ouagadougou, ou presque, est consommé à Ouagadougou et donc n'est pas réexpédié en dehors du centre urbain. Les besoins en sorgho rouge pour la consommation urbaine en dolo de Ouagadougou sont d'une part très importants, et d'autre part, le sorgho rouge est la céréale qui se conserve le moins facilement. Par contre, le sorgho blanc semble distribué localement (Ouagadougou et le secteur immédiat) dans une proportion de 55% alors que le petit mil est en grande partie exporté vers les autres régions, pour environ 75% des quantités commercialisées à Ouagadougou.

Les mouvements de céréales à partir de Ouagadougou sont dirigés au moment de la soudure vers les secteurs déficitaires de la région, même vers les marchés ayant approvisionné Ouagadougou plus tôt, et durant toute l'année vers les régions déficitaires du Burkina Faso, principalement le Sahel et le Centre-Nord (Kaya). Selon nos estimations, par recoupement entre les informations obtenues en brousse et à Ouagadougou, les mouvements de retour des céréales, complétés par la distribution du riz importé vers les marchés ruraux grâce aux intermédiaires locaux, ne dépasseraient guère 16.250 tonnes. Par contre, les "exportations" de céréales vers les autres régions du territoire national avoisineraient 44.000 tonnes.

Les marchés de Boussé, de Tanguin Dassouri, de Saponé, de Dapélogo, de Ziniaré et éventuellement de Kombissiri sont approvisionnés régulièrement lors de mauvaises saisons surtout par les marchés urbains de Ouagadougou. De même, d'autres centres ayant vu le départ des céréales locales vers Ouagadougou au moment des récoltes sont l'objet de mouvements inverses lors de soudures difficiles. C'est le cas de Léo, de Pô, et des marchés sous-régionaux du sud.

Les quantités de céréales expédiées des principaux marchés de Ouagadougou, dans une très grande proportion le marché de Sankariaré et le marché central, vers le Sahel sont très importantes, plus de 26.000 tonnes selon nos estimations, et cela surtout durant la soudure. Les grossistes et semi-grossistes du Sahel s'approvisionnant de nos jours en quasi-totalité auprès des commerçants de Ouagadougou, chaque jour des chargements de céréales quittent ces deux marchés en direction de Dori, de Gorom-Gorom, de Markoy, de Gorgadji et de Seytenga. Les commerçants de la région de Kaya s'approvisionnent en partie auprès des marchés de Ouagadougou aussi, environ pour 9000 tonnes; sans compter que lorsque la demande y est très forte durant la soudure, les commerçants de Ouagadougou se déplacent eux-mêmes sur les marchés de la région de Kaya (cela arrive aussi dans la région du Sahel) pour écouler leurs céréales.

Bien qu'ils soient beaucoup moins importants que ceux en direction de la région de Dori ou de Kaya, il faut mentionner aussi les mouvements de céréales en provenance de Ouagadougou vers Yako et les centres du Yatenga (Ouahigouya, Gourcy, Titao) ainsi que vers Djibo et Aribinda. Ces mouvements sont, malgré les besoins de ces régions, assez faibles et occasionnels dans la mesure où ces régions s'approvisionnent en grande partie directement dans la Volta Noire ou auprès des grossistes de Bobo-Dioulasso. On peut mentionner de même les mouvements de retour des céréales vers Fada N'Gourma au moment de la soudure. Tous ces derniers mouvements additionnés ne devraient pas dépasser 9000 tonnes.

Mentionnons enfin les mouvements importants de céréales dans le centre urbain même de Ouagadougou. La capitale du Burkina Faso est un très grand centre de consommation et la couverture des besoins céréaliers de cette région implique un réseau de distribution urbain très important et des mouvements considérables de céréales entre les marchés centraux et

de gros, et les marchés de quartier et de détail. Avant même de tels mouvements de distribution des céréales, des mouvements de rassemblement de céréales en début de saison des petits marchés, dont les commerçants ont collecté les céréales dans la brousse environnante, vers les marchés de gros sont aussi observés.

2.1.2 Principaux Marchés et Points de Transaction

2.1.1.1 Marché national

Le rôle commercial de Ouagadougou en matière des céréales est un multiple rôle d'importation et de rassemblement pour la satisfaction de la consommation urbaine, la distribution locale et régionale et le transit des céréales vers les zones déficitaires. Les marchés de Ouagadougou, y compris les zones commerciales, rassemblent tous les types d'intermédiaires identifiés au Burkina Faso. Dans les plus grands marchés, les grossistes et les semi-grossistes sont très nombreux (voir le Tableau 10), alors que les moyens commerçants et les détaillants sont beaucoup plus nombreux dans les autres marchés. Les transactions entre les différentes catégories d'intermédiaires d'un même marché ou de marchés différents sont très fréquentes. Les logeurs ont aussi un rôle à jouer à Ouagadougou, surtout pour les grossistes et acheteurs des régions déficitaires venus s'approvisionner.

2.1.2.2 Marché rural international

Guéléoungo, du fait de son emplacement à la frontière du Ghana s'affirme chaque année, avec le déficit grandissant au Burkina Faso, comme un très grand marché rural international. Guéléoungo est un point extrèmement important de rassemblement des producteurs (surtout des femmes de producteurs) des logeurs locaux, des commerçants de Ouagadougou et de la région ainsi que de quelques commerçants des autres régions pour un commerce de céréales, en grande partie ghanéennes.

2.1.2.3 Marchés régionaux

Les marchés régionaux de la région du Centre sont Manga, Pô et Zorgo. Ils rassemblent les céréales pour la consommation de ces centres et pour l'exportation vers Ouagadougou. Les commerçants de Manga sont nombreux et très bien organisés; et il semble que Pô, n'ayant pas de

commerçants locaux, profite surtout du trafic passager entre le Ghana et les marchés du sud ainsi que Ouagadougou.

2.1.2.4 Marchés sous-régionaux

Les marchés sous-régionaux, un peu moins importants, sont Boussé, Dapélogo, Tanguin-Dassouri, Ziniaré, Saponé et Kombissiri d'une part, et les marchés de Toéssé, de Béré, de Nobéré et de Tiébelé d'autre part. Les marchés sous-régionaux de Zabré et Gomboussougou sont presque considérés comme faisant partie de la même région. Ils représentent aussi des points d'approvisionnement pour les marchés de la zone urbaine de Ouagadougou, surtout la deuxième série de marchés cités, mais aussi pour les marchés régionaux cités ci-dessus. Ces marchés sont la base généralement de commerçants locaux et de vendeuses travaillant en étroite collaboration avec les commerçants de Ouagadougou, qui se déplacent sur ces centres sous-régionaux tous les jours de marché durant les premiers mois de la campagne. Cependant, le marché de Zabré offre une particularité très surprenante dans le contexte du commerce des céréales dans la mesure où les commerçants de Zabré, très importants, vont commercialiser leurs céréales eux-mêmes jusqu'à Ouagadougou. La possession de leurs propres moyens de transport et les contacts commerciaux établis à Ouagadougou sont des facteurs certainement déterminants dans cette particularité.

2.1.2.5 Marchés ruraux

Parmi les marchés ruraux importants, citons les marchés de Kaibo, de Guiba, de Meget, de Zitenga et de Wanaré (près de Saponé). Ces marchés sont fréquentés par les commerçants de Ouagadougou ainsi que par les commerçants des marchés régionaux et sous-régionaux. Les intermédiaires basés sur ces marchés sont les petits commerçants locaux et les producteurs-commerçants occasionnels travaillant sur commission.

2.1.2.6 Périodicité des jours de marché

Les jours de marchés dans la région du Centre ont lieu tous les trois jours.

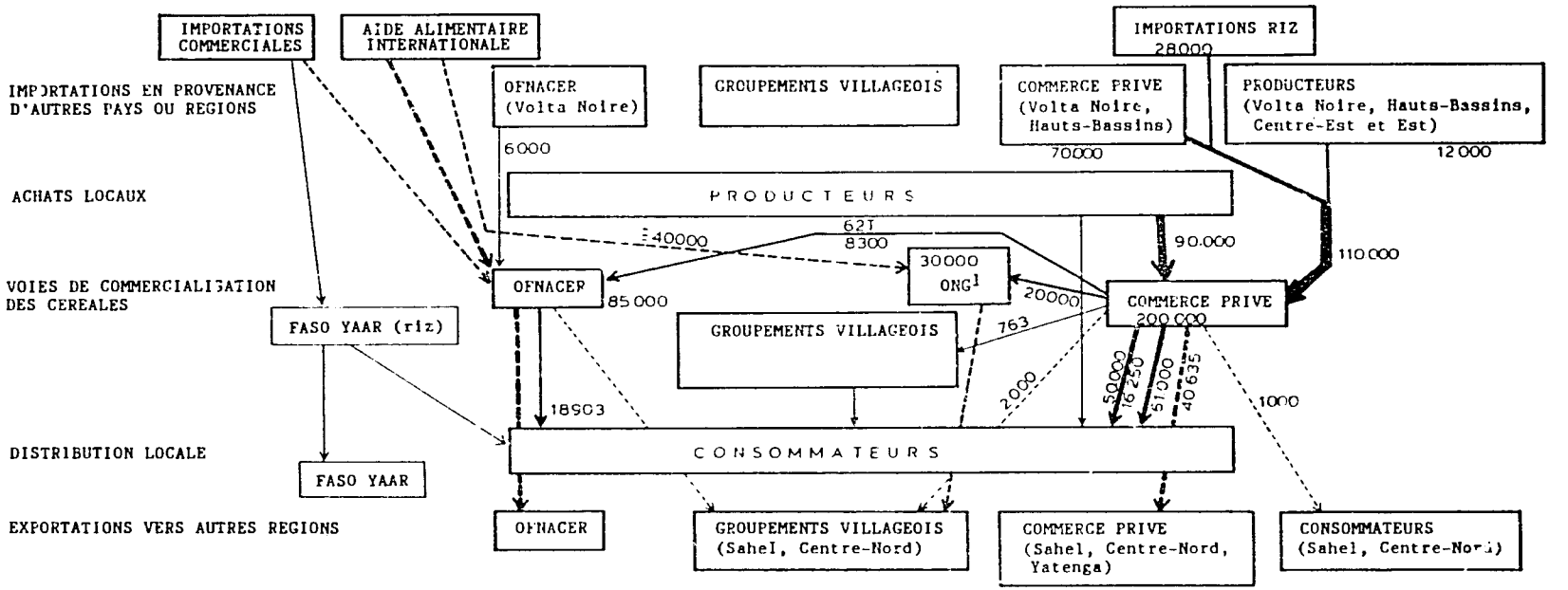
2.2 STRUCTURE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION; INTERMEDIAIRES

2.2.1 Voies de Commercialisation des Céréales (Schéma 2)

Il n'est pas nécessaire de présenter de nouveau les principales voies de commercialisation des céreales au Burkina Faso que sont le commerce privé, l'OFNACER et les groupements villageois et plus précisément les banques de céréales qui ont déjà été présentées à plusieurs reprises dans les rapports régionaux et dans l'introduction à ce tome. Il est sans doute nécessaire de signaler ici le rôle important joué par les ONG (Organisations non gouvernementales) recevant des céréales de l'extérieur du pays ainsi que des fonds de l'aide internationale leur permettant d'acheter des céréales localement (surtout auprès des commerçants de Ouagadougou) afin de les distribuer sur tout le territoire burkinabé. Notons ici aussi la présence de la SOVOLCOM (Société Voltaïque de Commercialisation maintenant FASO YAAR) pour laquelle nous n'avons malheureusement peu d'information en matière de commerce du riz, mais dont le poids relatif dans le système peut être considéré comme relativement négligeable.

Une des caractéristiques particulières dans cette région est l'importance de la distribution des céréales par l'OFNACER par rapport à son rôle de distribution dans les autres régions. Depuis 1981-82, entre 30 et 40% des ventes totales de l'OFNACER ont été effectuées à partir de la région du Centre. Et cela ne diminue pas le rôle extrêmement important de Ouagadougou en matière d'importation, de stockage des céréales et de distribution vers les magasins des autres régions. Mais cela ne veut pas dire que le rapport de forces entre le secteur privé et le secteur public à Ouagadougou en est pour autant vraiment différent de celui des autres régions. En effet, le secteur privé à Ouagadougou joue un rôle central, au même titre que Bobo-Dioulasso d'ailleurs, dans la voie privée de commercialisation des céréales au niveau national. En un mot, non seulement les très grands commerçants de Ouagadougou coordonnent la distribution et le transit des céréales locales ayant un impact sur tout le territoire, mais encore ces commerçants assurent la majeure partie du ravitaillement du pays (en connection avec ceux de Bobo-Dioulasso et ceux de Koudougou et Ouahigouya à moindre échelle) en céréales importées: riz d'abord et céréales des pays voisins, mais, mil

SCHEMA 2 SCHEMA DES VOIES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES REGION CENTRE (Ouagadougou)



Légende

Transactions intra-régionales
Transactions inter-régionales
L'épaisseur des flèches indique l'importance relative de chaque voie de commercialisation.
Transactions inexistantes en 1983-84 et très faibles lors des années précedentes.

Notes: Ces chiffres se référant surtout à 1983-1984 sont des estimations trés approximatives et grossières des quantités commercialisées par chacun des 3 principaux systèmes. Sauf pour l'OFNACER, ces chiffres ont une valeur exclusivement indicative de l'importance relative de chaque système. Le déficit annoncé dans la région du Centre pour la saison 1983-1984 était de 98.159 tonnes pour 215 kg de céréales par an et par personne (voir Tableau 2 CENTRE)

[1]ONG (Organisation non gouvernementale) (CATHWELL, PAM, CARITAS, SAVE THE CHILDREN)

[2]Ce chiffre correspond à l'estimation du montant des céréales commercialisées par le système privé dans la région du Centre, sur la base des résultats du recensement des commerçants sur les principaux marchés. Ce chiffre de 200.000 tonnes se répartirait ainsi: Distribution en brousse (à l'intérieur de la région): 66.250 tonnes (dont 16.250 en provenance de Ouagadougou). Distribution à partir de Ouagadougou vers les autres régions ou localement : 133.750 tonnes.

Sources: Informations obtenues auprès de diverses sources (ONG, Officiels, ORD, OFNACER, Caisse de Péréquation), et grâce au recensement très approximatif des commerçants sur les principaux marchés, effectué lors des passages de l'équipe de recherche.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

du Ghana, du Togo de la Côte d'Ivoire en très grandes quantités. Les chiffres apparaissant sur le Schéma 2 sont là pour le confirmer. Selon ces estimations (effectuées sur la base du recensement des commerçants), le commerce privé dans la région du Centre brasserait 200.000 tonnes de céréales environ.

Face à ces deux voies, le rôle des banques des céréales dans la commercialisation des céréales de cette région est bien faible. Il est malheureusement impossible de donner une évaluation des quantités de céréales de l'OFNACER distribuées par les banques de céréales et les groupements villageois, dans la mesure où les centres OFNACER ne précisent pas le type d'acheteur dans leurs statistiques. Mais il apparaît que les banques de céréales ont eu de graves difficultés, particulièrement dans le centre et le nord de la région à s'approvisionner en céréales et ont eu recours à l'OFNACER et aux ONG durant la campagne 1983-84.

De la même facon que dans la région de Bobo-Dioulasso, de nombreux citadins ont des attaches en brousse qui leur permettent de s'approvisionner directement dans les villages proches de Ouagadougou, ou même de posséder des champs que quelqu'un cultive pour eux. Enfin, de même qu'à Ouahigouya et à Bobo-Dioulasso, nous avons constaté l'existence de systèmes parrallèles basés sur la fourniture de céréales à crédit pour certains agents publics. Ceux-ci peuvent recevoir des céréales en cours de mois et ne les payer sur leur salaire qu'en fin de mois; et s'ils souhaitent obtenir de l'argent liquide avant la fin du mois, ils revendent les céréales obtenues à crédit à un prix souvent inférieur que celui qu'ils auront à payer en fin de mois. Certains petits commerçants ou agents de commerçants qui bénéficient d'un "certain monopole" dans ce genre de transaction par leur fréquents contacts avec ces services publics peuvent ainsi obtenir régulièrement des céréales à un prix inférieur à celui de l'OFNACER et revendre ces céréales sur les marchés de Ouagadougou avec des coûts minimaux. Ce rappel nous donne l'occasion de mentionner aussi la rumeur selon laquelle ici et là, certains commerçants détaillants s'approvisionneraient occasionnellement auprès des points de vente SOVOLCOM en riz, comme en divers autres produits de grande consommation, avant de les revendre avec une petite marge commerciale sur les marchés locaux.

Selon les estimations citées plus hauts, le commerce privé assurerait une distribution de céréales de plus de 65.000 tonnes en milieu rural et une distribution de 61.000 tonnes en milieu urbain. De plus, par Ouagadougou transiteraient plus de 40.000 tonnes vers les régions déficitaires, tels que le Sahel, le Centre-Nord et le Yatenga.

2.2.2 Commercialisation par les Producteurs, Rôle des Groupements Villageois

2.2.2.1 Comportement de vente et d'achat des producteurs

Des produits récoltés dans la région du Centre, le coton, les arachides, le niébé, les céréales, auquels on doit ajouter les produits de l'élevage (particulièrement petit bétail et volaille) très important dans la région, les céréales sont les dernières que le producteur souhaite vendre en général. Comme ailleurs, il ne vend qu'en cas d'extrême urgence, surtout le petit mil et le sorgho blanc, et déclare vendre les arachides, le coton et le niébé tout d'abord. Les produits de l'élevage sont souvent cités parmi les premiers produits à être vendus en cas de nécessité (affaires de famille et dépenses pour les travaux agricoles), mais il s'agit principalement du petit bétail. En effet, de nombreux producteurs admettent ne pas aimer vendre leur bétail, car le bétail se vend difficilement, sauf lors des fêtes et à Noël.

Malgré les déclarations d'intention unanimes des producteurs, les céréales sont en pratique souvent vendues à l'excès obligeant les producteurs à racheter plus tard durant la soudure. Le fait que le coton n'est pas toujours récolté à temps pour satisfaire les besoins d'argent, et le fait que les céréales se vendent toujours rapidement sur les marchés locaux peuvent expliquer la vente importante des céréales par les producteurs. Le sorgho rouge est la céréale la plus vendue semble-t-il, car le sorgho blanc et le petit mil sont les céréales réservées pour la consommation des ménages, mais aussi parce que le sorgho rouge se conserve assez mal en stockage. Enfin, de façon un peu surprenante en considération des réponses données dans les autres régions, tous les producteurs dans les secteurs sud de la région du Centre ont déclaré vendre tout d'abord les céréales de meilleure qualité car elles se vendent mieux, c'est-à-dire plus vite et à meilleur prix. Ils ajoutent que cela est vrai seulement à la récolte et les mois suivant la récolte,

mais lorsque les moments d'abondance sont terminés, la qualité des céréales n'a plus d'influence sur le prix.

Les céréales sont vendues par les producteurs pendant toute l'année, lorsque les besoins d'argent se font sentir, et la période suivant la récolte est la période de vente la plus importante, suivie par la période de soudure correspondant aux besoins d'argent pour les travaux agricoles. Il semble que les producteurs aussi décident de continuer les ventes durant les mois d'août, septembre et octobre si les pluies ont été bonnes. Dans le centre de la région, les producteurs disent que les ventes en "avance" ne sont plus pratiquées, mais ceux des secteurs sud de la région reconnaissent que de nombreuses transactions se font sur les céréales non encore récoltées, les producteurs acceptant un prix dérisoire pour la tine de céréales qu'ils livreront à la récolte (généralement 500 FCFA, soit moitié prix).

Les producteurs sont conscients des désavantages de prix liés à la vente des céréales juste après la récolte, mais n'ont pas le choix, selon eux, quant au moment de vente. Ceux qui ont ce choix considèrent que le prix sur les marchés est un facteur primordial pour décider du moment de la vente. D'ailleurs tous les producteurs en général sont très attachés à la hausse progressive du prix des unités de mesure locales sur les marchés qui donne de la valeur aux céréales qu'ils ont encore dans les greniers, même si selon eux, peu de producteurs ont encore suffisamment de céréales pour profiter de ces prix durant la soudure.

Les producteurs disent vendre de préférence aux banques de céréales et à l'OFNACER et cela pas tant pour les conditions d'achat que pour les conditions de vente qu'ils offrent durant la soudure en cas de besoin. Mais en fait, il y a peu de banques de céréales et encore moins de points d'achat de l'OFNACER dans la région du Centre et cela surtout dans la portion sud de la région. D'autre part, la capacité d'achat des banques de céréales est relativement limitée et la présence de l'OFNACER est épisodique et la campagne d'achat courte. Donc la grande majorité des céréales est vendue aux commerçants locaux et parfois aux commerçants de Ouagadougou ou d'autres marchés proches. Les producteurs sont conscients qu'ils peuvent obtenir des prix sensiblement meilleurs les jours de marché, lorsque les marchés sont fréquentés par ces commerçants de l'extérieur. Les producteurs et les commerçants interrogés ont d'autre

part déclaré que les conditions de vente ne sont pas moins bonnes pour le producteur lorsque la transaction a lieu en brousse plutôt que sur le marché, au contraire. Certains producteurs ont en effet expliqué qu'il peuvent dans ces cas demander un prix supérieur à celui du marché au commerçant dans la mesure où c'est ce dernier qui est dans le besoin et non le producteur, contrairement à la situation sur les marchés, et le producteur aura la possibilité de garder ses céréales si le prix ne lui convient pas.

Le problème majeur soulevé par la plupart des producteurs est celui des unités de mesure. Les derniers mots des producteurs interviewés ont été très souvent que la seule façon de "modifier" le système de commercialisation des céréales en leur faveur était de forcer les commerçants à utiliser l'assiette Yoruba à l'achat. Il est clair et sans aucun doute que les producteurs ne sont pas prêts à utiliser les mesures officielles qu'ils ne connaissent pas et qui ont pour eux le désavantage de ne permettre aucune hausse des prix au cours de la saison. Plus rares ont été ceux qui ont mentionné que les producteurs vendant par petites quantités pensent que la tine officielle est une mesure trop grande pour leurs transactions. Particulièrement dans le sud, les commerçants et les autres acheteurs, tel les groupements villageois et l'OFNACER, utilisent l'assiette Sankinsé pour les achats au producteur et les commerçants surtout revendent les céréales avec des assiettes Yoruba légèrement plus petites. Les producteurs en sont conscients mais sont impuissants devant cette pratique généralisée. Il faut noter cependant que dans quelques cas, les producteurs ont été efficaces dans leur refus de vendre avec cette assiette, avec ou sans l'aide des CDR (Comités pour la Défense de la Révolution) comme à Zabré. Il n'en reste pas moins qu'il semble que dans la majorité des secteurs et marchés, les producteurs soient persuadés que la vente à l'assiette Yoruba est plus avantageuse pour eux que la vente avec les mesures officielles.

Il semble que de nombreux producteurs qui ont vendu à la récolte soient obligés de racheter pendant la soudure, comme à Gomboussougou par exemple. Les achats ont lieu le plus souvent vers les mois de juin à octobre. Certains achètent les céréales à crédit à la fin de la soudure. Les producteurs, comme pour la vente, préfèrent envoyer leurs femmes ou leurs enfants lorsqu'il faut acheter de petites quantités de

céréales, et cela peut-être pour une question de temps disponible au moment des travaux mais aussi pour une question de fierté: Ils n'aiment pas avoir à argumenter avec les vendeuses de céréales sur les marchés. L'assiette Yoruba qu'ils connaissent bien est utilisée pour l'achat des céréales, et les producteurs peuvent acheter leurs produits aux commerçants locaux ou aux autres producteurs directement.

2.2.2.2 Rôle des groupements villageois et banques de céréales (Tableau 3 et Carte 3)

Nous n'avons pu obtenir qu'assez peu d'information sur les groupements villageois et les banques de céréales de la région du Centre, particulièrement dans les secteurs au centre et au nord de la région. Il semble que les groupements villageois aient des difficultés à rendre viables leurs opérations commerciales et les quelques banques de céréales mises en place. Par exemple, à Saponé, les producteurs doivent payer une cotisation de 1000 FCFA pour pouvoir adhérer au groupement. Le groupement de Saponé cultive un champs collectif d'arachide et a obtenu un prêt de l'ORD pour acheter et stocker des céréales. Mais la principale difficulté se situe au niveau de l'approvisionnement. Les céréales sont trop rares et trop chères, et les banques ont le souci de pouvoir offrir des céréales à de meilleurs prix que sur les marchés au moment de la soudure, ce qui est pratiquement toujours le cas. Cependant, exception qui confirme la règle, la banque de Guéléoungo a eu des difficultés d'écoulement en juillet 1984 du fait de l'inondation des marchés au moment de la soudure par le maïs venu du Ghana.

Les banques de céréales dans la région du Centre sont principalement des banques financées et encadrées par la FOVODES (Fondation Voltaïque pour le Développement et la Solidarité) et par le FDR (Fonds de Développement Rural), deux banques à Kondrin et Béré (Manga) le sont par "Institutions Rurales", et la banque de Zitenga et celle de Guéléoungo sont respectivement appuyées par le COE (Conseil Oecuménique des Eglises) et l'ACDE (Agence Canadienne pour le Développement de l'Enfance). Signalons aussi que trois banques de céréales ont été financées par le FDV (Fonds de Développement Villageois), dans les périmètres AVV de Manga et de Kaibo. Nous verrons plus tard que les groupements villageois n'achètent ni ne vendent avec les prix et les mesures officielles, et que

TABLEAU 3

GROUPEMENTS VILLAGEOIS ET BANQUES DE CEREALES EMPLACEMENT ET FINANCEMENT

REGION: CENTRE (Ouagadougou)

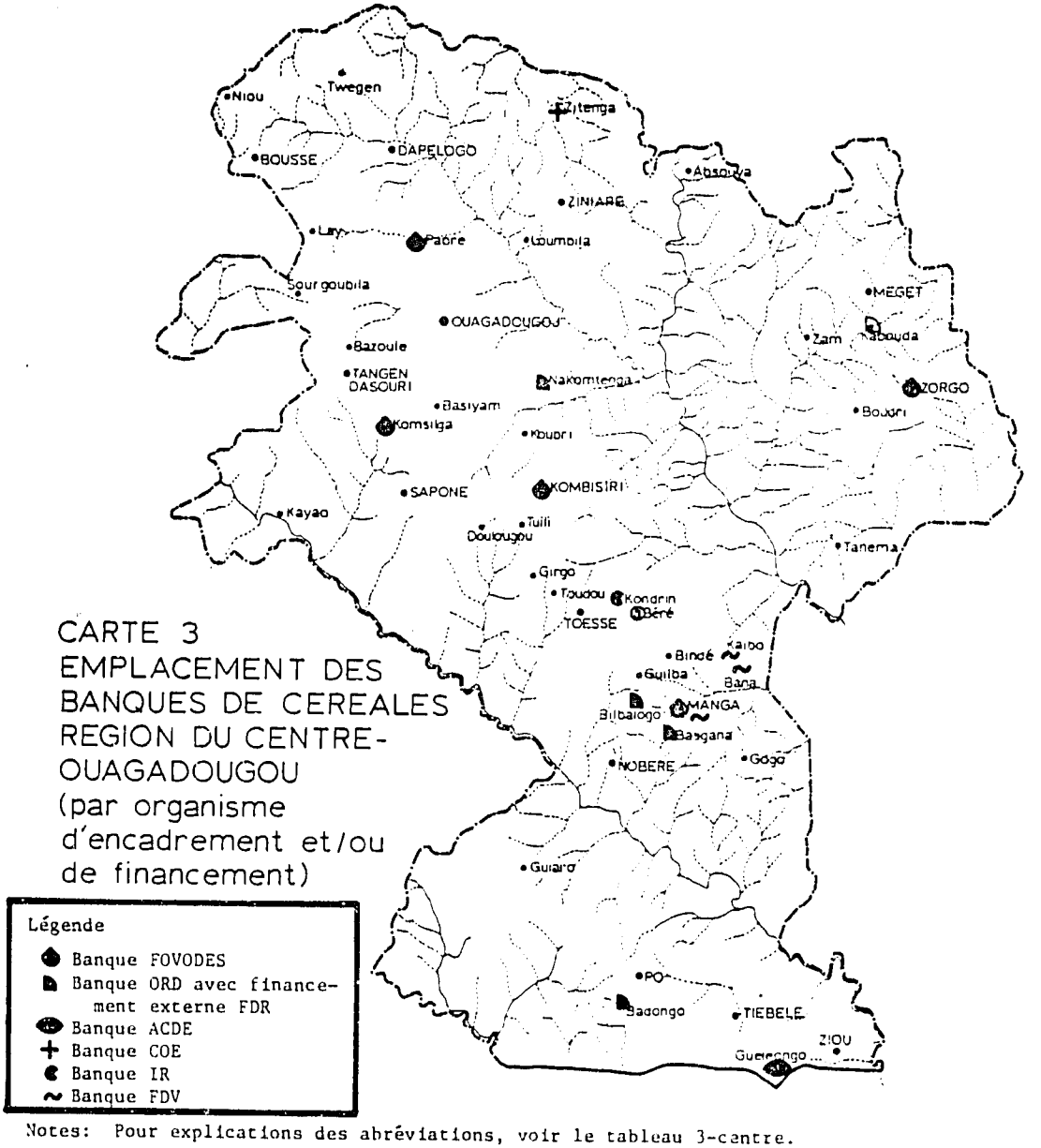
Secteur	Sous-Secteur	Nombre de Groupements Villageois	Village avec Banque Céréales	Source de Financement et Montant (FCFA)	Capacité Magasin en Tonnes	Achats Campagne 1983-84	Année de Construction
Manga	Manga	88	Bilbalogo	FDR 650.000 FCFA	30	46 sacs	1980
			Basgana	FDR 1.060.000 FCFA	n.d.	74 sacs	1983
			Kondrin	IR 600.000 FCFA	10	58 scs	1981
			Béré	IR 600.000 FCFA	10	86 sacs	1982
			Manga	FOVODES - 30 tonnes céréales	30	n.d.	1979
Centre[a]	Saponé	n.d.	Karkouingnin	FDR n.d.	30	n.d.	1980
			Banguema	FDR n.d.	30	n.d.	1981
			Komsilga	FOVODES 30 tonnes céreales	30	n.d.	1981
	Ouagadougou	n.d.	Pabré	FOVODES 30 tonnes céréales	30	n.d.	1981
	Kombissiri	n.d.	Kombissiri	FOVODES 30 tonnes céréales	30	n.d.	1981
Zorgo[a]	Méguet	n.d.	Kabouda	FDR n.d.	30	n.d.	1981
	Zorgo	n.d.	Zorgo	FOVODES 30 tonnes céréales	30	n.d.	1979-80
Ziniare[a]	Ziniaré	n.d.	Nakamtinga	FDR n.d.	30	n.d.	1981
			Zitenga	COE n.d.	10	n.d.	1982
	Dapélogo	n.d.	Bissiga	COE n.d.	10	n.d.	1982
			Cissé-Yargo	Groupement villageois	10	n.d.	1981
			Nioro	FDR n.d.	20	n.d.	1979
Pô	Pô	22	Adongo	FDR 950.130 FCFA + PAM 7 tonnes sorgho U.S.	30	37 sacs +7 T(PAM)	1982
	Tiébélé	70	Guéléoungo	ACDE 2.000.000 FCFA	30	190 sacs	1983-84
Périmètres AVV	Manga	n.d.	Manga-Est	FDV 3.000.000 FCFA	n.d.	n.d.	n.d.
			Kaibo-Nord	FDV 2.250.000 FCFA	n.d.	n.d.	n.d.
			Kaibo-Sud	FDV n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

SOURCES: Communications des représentants des banques de céréales et des agents ORD, et documents d'vers.

LEGENDE: FOVODES: Foundation Voltaique pour le Développement et la Solidarité
FDR: Fonds de Développement Rural, devenu FEER (Fonds de l'Eau et de l'Equipement)
ACDE: Agence Canadienne pour le Développement de l'Enfance
COE: Conseil Oecumenique des Eglises
IR: Institutions Rurales
FDV: Fonds de Développement Villageois
PAM: Programme Alimentaire Mondiale
n.d.: Information non disponible.

NOTE: [a]Les informations sur les nouvelles banques de céréales implantées depuis 1982 dans ces secteurs n'ont pas pu être obtenus au cours de la recherche.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



CARTE 3
EMPLACEMENT DES BANQUES DE CEREALES REGION DU CENTRE-OUAGADOUGOU
(par organisme d'encadrement et/ou de financement)

Légende
- Banque FOVODES
- Banque ORD avec financement externe FDR
- Banque ACDE
- Banque COE
- Banque IR
- Banque FDV

Notes: Pour explications des abréviations, voir le tableau 3-centre.

Les banques suivantes n'ont pu être localisées sur la carte: Karkorimghin et Banguéma (SAPONE, FDR), Bissiga, Cissé-yargo, Nioro (DAPELOGO, GV, FDV)

Source: Responsables ORD (Organisation du Monde Rural), ONG, Groupements villageois. Documents internes sur l'Organisation du Monde Rural dans l'ORD du Centre. Ouagadougou.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

les transactions de ces groupements villageois sont très proches de celles du commerce privé.

2.2.3 Intermédiaires Publics: Rôle de l'ORD, des Autorités Administratives et de l'OFNACER

2.2.3.1 Structures de l'OFNACER (Tableau 4 et Carte 4)

Le Centre de Ouagadougou et le Centre-Ouest de la région de Ouagadougou bénéficient de centres OFNACER plus nombreux, cependant le sud a obtenu récemment des centres de stockage et des centres de vente (Pô, Béré et le centre OFNACER de Nobéré).

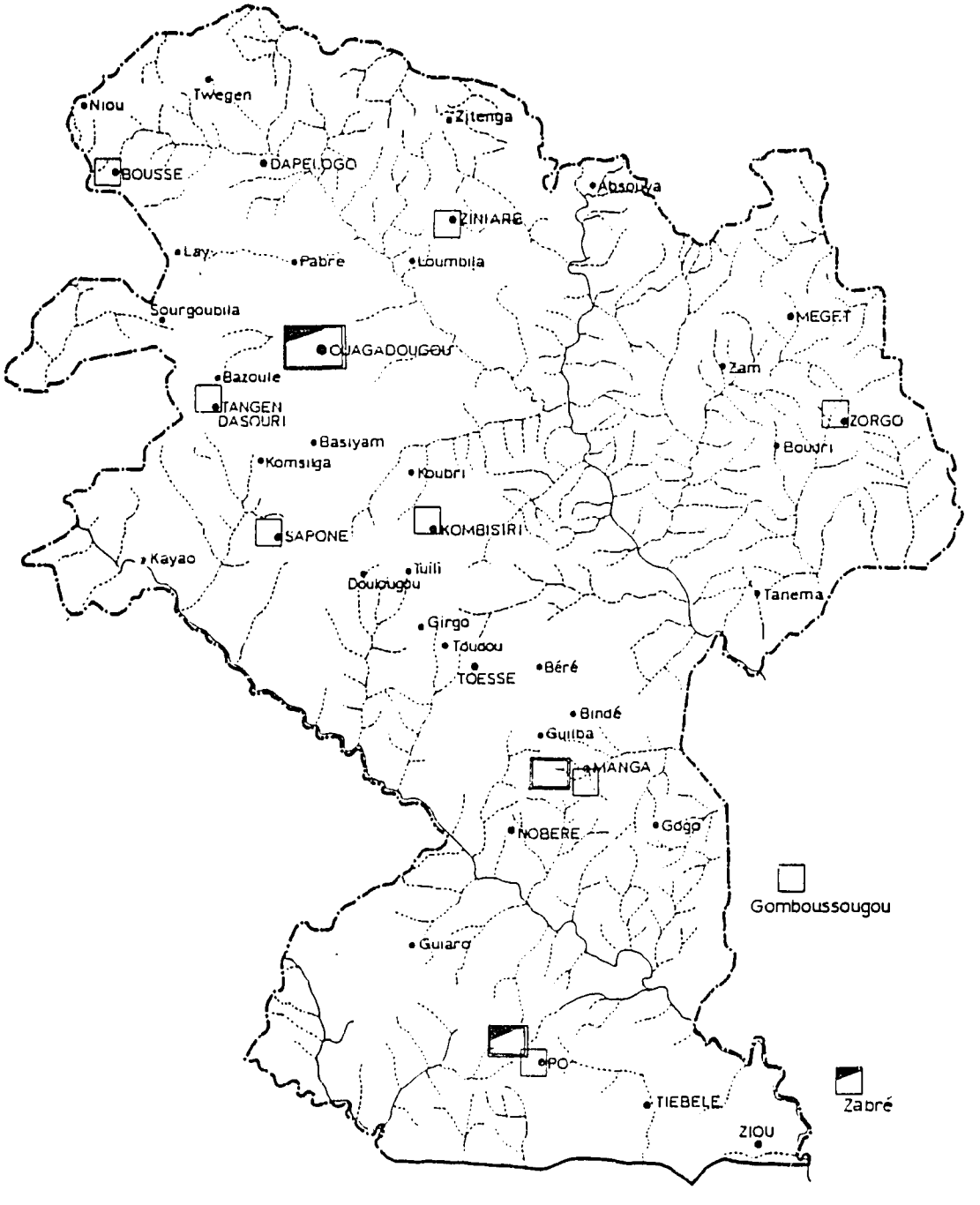
2.2.3.2 Achats de l'OFNACER

Les achats de l'OFNACER ont été faibles dans la région du Centre, particulièrement lors de mauvaises années comme 1980-81 et 1983-84. Lors des quatre dernières années, la collecte des céréales dans la région du Centre n'a jamais représenté plus de 7,1% de la collecte de l'OFNACER sur tout le territoire national. Notons cependant que bien après la campagne officielle durant la soudure de 1984, l'OFNACER ayant entamé ses stocks de sécurité s'est vu obligé d'acheter massivement auprès des commerçants sous forme de contrats. Le tonnage, selon le directeur commercial de l'OFNACER, atteignait 8300 tonnes et avait été obtenu par l'intermédiaire des grands commerçants des centres urbains. Il est raisonnable de penser que les commerçants de Ouagadougou en ont été les principaux fournisseurs.

Même si de telles transactions ont un caractère tout à fait exceptionnel, il est néanmoins vrai que pratiquement le total des collectes de l'OFNACER dans la région du Centre est effectué par l'intermédiaire des commerçants (voir document sur les achats de l'OFNACER pour les six dernières années dans le rapport national au Tome I).

Les raisons du faible succès de la collecte des céréales par les agents OFNACER et les groupements villageois dans cette région sont en grande partie les suivantes: Les représentants de l'OFNACER sont rarement présents dans les lieux potentiels de collecte. Ils opèrent à Zabré, à Béré en début de campagne, à Gomboussougou de temps en temps et dans d'autre points limités occasionnellement. Ils n'achètent pas à Pô, et un centre vient seulement d'être installé à Nobéré qui attendait

CARTE 4 STRUCTURES DE L'OFNACER REGION DU CENTRE (OUAGADOUGOU)



LEGENDE:
- Stocks de sécurité
- Magasin principal-CDG (Centre de Gestion)
- Centre secondaire (vente)
- Point de vente (sans agent OFNACER)

SOURCE: CDG et centres OFNACER régionaux. Interviews des responsables et OFNACER à OUAGADOUGOU.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 4

STRUCTURES DE L'OFNACER

REGION: CENTRE (Ouagadougou)

Types de magasin	Emplacements	Capacité	Loyer batiments
Stocks de Sécurité	Ouagadougou (Ouagarinter DSS)	5200 T	509.675 FCFA
	Pô	1500 T	n.d
	Zabré	1000 T	
Magasins de Stockage	Ouagadougou centre (Gounghin et CNSAO)	10000 T	130.000 FCFA (Gounghin)
	Manga	600 T	
Centres de vente	Ouagadougou: Larlé		
	" Marché central		
	" Sankaryaré		
	" Cissin		
	" Zogona		
	" Dassasgho		
	" Baskui		
	" Paspanga		
	" Nab rhaga		
	" Nouveau centre	70 T	25.000 FCFA
	" Zangouetin	20 T	30.000 FCFA
	" Tanghin barrage	40 T	25.000 FCFA
	Kombissiri	15 T	7.500 FCFA
	Manga		
	Pô	200 T	
	Boussé		
	Ziniaré		
	Zorgo	200 T	
	Zabré	200 T	
	Gomboussousgou	200 T	

SOURCE: Communication OFNACER.

LEGENDE: n.d.: information non disponible
T: tonnes

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

encore son agent OFNACER. Les producteurs reprochent souvent à l'OFNACER de ne pas être là au bon moment et difficilement accessible pour la vente des céréales. L'OFNACER achète par l'intermédiaire des groupements

villageois à Manga et Tiébélé, avec l'appui de l'ORD, mais il faut reconnaître que les groupements sont assez peu nombreux et pas suffisamment dynamiques pour représenter un intermédiaire majeur pour la collecte des céréales à l'heure actuelle.

L'argent nécessaire pour la collecte des céréales parvient trop tard aux agents collecteurs, comme s'en plaignait l'agent de Zabré, laissant les commerçants opérer seuls sur les marchés et en brousse pour la collecte au moment où l'offre est à son maximum. Il est possible que ce retard très regrettable ait été particulièrement dû pour la campagne 1983-84 à la longue indécision concernant les prix officiels à l'achat.

L'achat avec les mesures officielles et avec des prix fixes est clairement appréhendé comme un handicap pour la collecte de l'OFNACER dans ces régions par les producteurs, selon tous les intermédiaires questionnés, y compris les agents OFNACER.

Enfin, les agents collecteurs de l'OFNACER dans les secteurs du sud de la région disent être limités géographiquement dans leur collecte dans la mesure où les camions de l'OFNACER ne peuvent pas aller en brousse pour chercher les sacs, sans doute autant par mesure d'économie que pour les routes dangereuses. En conséquence, les centres OFNACER dans les secteurs sud passent souvent des commandes de céréales aux commerçants locaux, qui utilisent leurs propres fonds pour leurs achats et sont repayés immédiatement selon le poids des céréales livrées. Il est parfaitement rentable pour les commerçants locaux qui ont déjà collecté de grandes quantités de céréales localement à bas prix avant l'arrivée des fonds de l'OFNACER, de revendre rapidement ces céréales à l'OFNACER, que ce soit à Pô où à Ouagadougou par exemple.

Depuis leur formation, à la suite de la révolution d'août 1983, les représentants des Comités pour la Défense de la Révolution (CDR) jouent parfois un rôle important dans la collecte des céréales de l'OFNACER dans certains secteurs, en obligeant plus ou moins les producteurs à vendre avec les mesures officielles; ou parfois même, comme à Tô, proche de la région du Centre, ils obligent les producteurs à vendre à l'OFNACER.

2.2.3.3 Ventes de l'OFNACER (Tableau 7a, 7b, 8a, 8b, 9a et 9b)

La région du Centre est incontestablement le premier bénéficiaire des ventes de céréales de l'OFNACER, car depuis la saison 1981-82, cette

TABLEAU 7a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE
CDG: OUAGADOUGOU, 1982-83
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	15,9	19,2	17,5	6,1	29,0	32,9	34,4	56,3	160,1	229,9	1168,9	821,3	2591,7	(17)
Sorgho rouge	4,4	0,	,1	,3	,2	,9	64,1	104,9	94,0	374,4	632,1	113,9	1389,4	(9)
Mil	0,	,3	,3	0,	0,	,3	13,5	90,5	501,2	606,8	595,8	281,2	2090,0	(14)
Maïs	16,1	20,0	23,4	44,9	169,8	71,6	281,7	112,7	364,0	1175,0	154,4	756,5	3190,4	(21)
Avariée	0,	0,	0,	0,	0,	0,	6,2	0,	0,	0,	0,	0,	6,2	(0)
Riz	89,9	135,6	123,0	106,6	95,5	170,6	624,0	132,9	232,5	473,7	656,1	2988,1	5828,5	(39)
Total	126,4	175,1	164,3	158,0	294,5	276,4	1023,9	497,2	1351,8	2859,9	3207,4	4961,1	15096,1	(100)
Pourcent du Total	(1)	(1)	(1)	(1)	(2)	(2)	(7)	(3)	(9)	(19)	(21)	(33)	(100)	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 7b

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE
CDG: OUAGADOUGOU, 1983-84
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	641,0	536,6	259,3	185,6	554,4	798,9	391,1	163,8	339,8	410,6	267,4	15,7	4564,1	(24)
Sorgho rouge	0,	0,	0,	0,	.4	20,8	6,5	1356,2	594,3	1029,8	219,8	140,6	3368,4	(18)
Mil	259,2	30,6	5.5	9,6	4,8	33,7	349,5	70,2	10,3	,6	,8	,1	775,0	(4)
Maïs	263,2	86,1	,5	10,5	13,6	36,3	12,3	,7	12,2	106,2	2064,2	1704,8	4330,8	(23)
Avariée	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	.3	0,	3,8	4,2	(0)
Riz	763,6	825,4	423,8	275,8	263,7	474,9	432,4	451,6	600,4	418,5	612,6	318,2	5860,9	(31)
Total	1927,1	1478,7	689,1	481,5	837,0	1364,6	1191,8	2042,5	1557,0	1966,1	3184,8	2183,4	18903,4	(100)
Pourcent du Total	(10)	(8)	(4)	(3)	(4)	(7)	(6)	(11)	(8)	(10)	(17)	(12)	(100)	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 8a

VENTES DE L'OFNACER PAR CENTRE DE VENTE ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE
CDG: OUAGADOUGOU, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Ouagadougou Centers:								
Mag. Ouagadougou	581,5	1376,8	956,2	1886,2	6,2	3847,6	8654,5	57
C.V. Direction (Ouagadougou)	668,1	0,	374,9	517,7	0,	889,4	2450,2	16
Nouveau Centre	151,6	3,2	82,0	106,0	0,	102,2	445,7	3
Paspanga	85,9	0,	29,0	35,5	0,	40,9	191,4	1
Dassasgo	53,5	2,6	14,0	25,0	0,	14,4	109,5	1
Baskuy	95,8	4,5	34,3	45,4	0,	52,0	232,1	2
Larle Yaar	102,1	0,	51,7	83,4	0,	106,6	343,8	2
Nab-Rhaga	91,5	1,1	52,8	85,8	0,	95,3	326,5	2
Marché Central	3,4	0,	0,	3,0	0,	8,4	14,8	0
Sankaryaré	74,7	0,	50,7	31,8	0,	102,2	259,5	2
Cissin	70,4	0,	59,0	50,7	0,	55,3	235,5	2
Gounghin	82,4	0,	63,1	104,9	0,	118,2	368,7	2
Tanghin Barrage	63,5	0,	44,2	50,8	0,	93,6	252,2	2
Zogona	66,9	0,	38,8	61,4	0,	58,8	226,0	1
Zangoétin	93,7	,9	43,0	51,5	0,	81,1	270,2	2
Ourgou/Lindi	0,	0,	0,	2,0	0,	0,	2,0	0
Kombissiri	0,	0,	0,	0,	0,	,9	,9	0
Pô	151,4	0,	125,5	0,	0,	129,0	405,9	3
Sabsé	0,	,2	0,	0,	0,	0,	,2	0
Ziniaré	55,2	0,	16,0	14,0	0,	12,5	97,7	1
Boussé	42,5	0,	3,0	0,	0,	14,4	59,9	0
Saponé	23,2	0,	41,5	0,	0,	3,4	68,1	0
Tanguin-Dassouri	34,3	0,	10,0	34,3	0,	2,1	80,7	1
Total	2591,7	1389,4	2090,0	3190,4	6,2	5828,5	15096,1	100
Pourcent du Total	17	9	14	21	0	39	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 8b

VENTES DE L'OFNACER PAR CENTRE DE VENTE ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE
CDG: OUAGADOUGOU, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Ouagadougou Centers								
Mag. Central (Ouagadougou)	2613,7	1245,3	367,3	1802,1	3,8	3156,9	9189,1	49
C.V. Direction (Ouagadougou)	846,9	1583,1	114,4	798,3	,1	808,0	4150,8	22
Nouveau Centre	67,9	56,7	20,0	196,8	0,	182,6	523,9	3
Paspanga	81,0	37,3	21,0	86,5	0,	149,1	375,0	2
Dassasgo	44,4	52,3	21,5	46,7	0,	99,2	264,2	1
Baskuy	52,9	,3	7,0	80,0	,2	89,2	229,6	1
Larle Yaar	74,6	16,7	40,7	262,3	0,	167,2	561,4	3
Nab-Rhaga	89,6	26,8	20,0	54,6	0,	113,6	304,7	2
Sankaryaré	88,9	14,7	7,1	94,0	0,	115,9	320,6	2
Cissin	83,9	29,3	20,0	98,1	0,	90,4	321,9	2
Gounghin	75,5	39,7	26,8	101,9	0,	131,6	375,5	2
Tanghin Barrage	98,9	101,8	19,9	252,0	0,	169,5	642,1	3
Zogona	81,7	35,2	22,9	126,3	0,	89,8	355,9	2
Zangoétin	86,9	38,7	29,3	85,4	0,	164,3	404,5	2
Kombissiri	1,0	0,	0,	134,7	0,	0,	135,7	1
Pô	93,9	20,2	3,1	6,4	0,	193,9	317,6	2
Ziniaré	23,3	15,2	2,1	3,3	0,	52,2	96,2	1
Boussé	27,4	6,0	4,0	0,	0,	34,5	71,9	0
Saponé	31,4	48,9	9,3	94,1	0,	53,1	236,8	1
Tanguin-Dassouri	,2	0,	18,5	7,1	0,	0,	25,7	0
Total	4564,1	3368,4	775,0	4330,8	4,2	5860,9	18903,4	100
Pourcent du Total	24	18	4	23	0	31	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 9a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR CENTRE DE VENTE

ORD: CENTRE
CDG: OUAGADOUGOU, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	total	Pourcent du Total
Ouagadougou Centers:														
Mag. Central (Ouagadougou)	71,5	104,8	63,3	76,8	223,6	158,3	840,1	239,3	693,6	1816,2	1348,7	3018,3	8654,5	57
C.V. Direction Ouagadougou	27,3	36,7	54,1	37,8	29,2	52,9	101,4	139,9	363,7	265,7	553,9	787,3	2450,2	16
Nouveau Centre	0,	0,	0,	0,	0,	0,	6,8	1,4	44,4	119,8	149,1	124,1	445,7	3
Paspanga	,3	,9	,1	0,	0,	0,	0,	2,8	1,1	26,7	73,0	86,5	191,4	1
Dassasgo	,3	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	2,6	6,8	44,5	55,3	109,5	1
Baskuy	1,1	5,6	4,4	3,4	4,0	4,3	5,8	2,5	11,6	36,6	82,6	70,0	232,1	2
Larlé Yaar	2,5	2,9	1,1	4,3	2,7	6,1	10,5	10,0	18,2	57,9	104,0	123,5	343,8	2
Nab-Rhaga	2,1	1,8	3,5	4,6	4,5	4,1	8,6	5,0	24,0	65,7	106,8	95,5	326,5	2
Marché Central	3,7	,9	2,6	,9	,4	6,1	,1	0,	0,	0,	0,	0,	14,8	0
Sankaryaré	1,4	2,7	5,9	2,2	2,4	5,2	6,6	7,6	27,7	51,6	89,9	56,1	259,5	2
Cissin	2,3	2,2	3,9	2,4	3,2	4,6	5,6	2,4	6,0	45,0	71,7	86,0	235,5	2
Gounghin	2,1	2,1	5,3	7,2	8,1	0,	10,3	5,9	18,3	83,0	108,6	117,6	368,7	2
Tanghin Barrage	3,4	2,7	9,9	9,6	5,5	16,9	4,3	9,5	15,6	23,7	95,7	55,5	252,2	2
Zogona	1,5	2,6	2,5	2,7	2,7	3,9	3,6	2,2	14,7	33,5	80,7	75,2	226,0	1
Zangoëtin	2,6	4,4	4,1	3,8	3,7	8,5	3,6	8,5	24,0	59,7	101,7	45,6	270,2	2
Kombissiri	,0	0,	,0	0,	,3	,1	0,	0,	,4	0,	0,	0,	,9	0
Pô	1,8	4,6	3,4	2,0	4,1	3,8	6,1	58,4	74,8	90,0	94,7	62,2	405,9	3
Sabsé	,2	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,2	0
Zinlaré	0,	0,	0,	0,	0,	1,5	10,3	1,6	5,4	28,6	27,2	23,0	97,7	1
Boussé	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,3	19,5	27,5	12,6	59,9	0
Saponé	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	5,3	17,3	26,5	18,9	68,1	0
Tanguin-Dassouri	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	12,5	20,4	47,8	80,7	1
Ourgou/Lindi	2,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	2,0	0
Total	126,4	175,1	154,3	158,0	294,5	276,4	1023,9	497,2	1351,8	2859,9	3207,4	4961,1	15096,1	100
Pourcent du Total	1	1	1	1	2	2	7	3	9	19	21	33	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 9b

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR CENTRE DE VENTE

ORD: CENTRE
CDG: OUAGADOUGOU, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Ouagadougou Centers:														
Mag. Central (Ouagadougou)	657,9	667,7	375,7	237,2	503,1	734,0	786,4	385,5	1041 3	1226,9	1621,2	952,2	9189,1	49
C.V. Direction Ouagadougou	250,7	335,2	85,5	115,3	134,0	341,3	125,2	1464,8	195,8	263,2	475,6	364,1	4150,8	22
Nouveau Centre	56,9	55,6	22,0	5,7	11,4	15,1	8,1	30,3	38,5	41,9	164,4	74,0	523,9	3
Paspanga	83,9	25,9	19,7	11,5	13,8	19,8	22,6	20,3	24,3	21,7	81,7	29,9	375,0	2
Dassasgo	77,2	27,3	4,3	0,	0,	0,	9,0	4,6	28,2	31,3	67,2	15,0	264,2	1
Baskuy	53,3	31,5	22,6	9,4	6,5	16,1	0,	0,	0,	,2	30,1	59,9	229,6	1
Larlé Yaar	127,0	55,1	13,4	10,3	13,2	8,2	34,4	10,9	12,0	6,7	157,8	112,4	561,4	3
Nab-Rhaga	81,0	46,7	22,0	6,1	14,6	18,3	16,5	2,4	6,5	27,6	8,2	54,6	304,7	2
Sankaryaré	69,1	34,2	5,2	14,1	14,8	17,1	18,4	7,2	12,1	25,3	44,8	58,2	320,6	2
Cissin	76,0	33,2	22,0	13,9	15,6	14,0	3,5	0,	7,0	20,5	68,1	48,0	321,9	2
Gounghin	108,4	53,6	24,2	0,	0,	0,	19,3	10,7	16,8	49,5	48,1	45,1	375,5	2
Tanghin Barrage	37,6	43,0	6,6	5,8	22,7	43,7	58,1	28,0	49,0	84,0	153,4	110,3	642,1	3
Zogona	101,1	3,2	11,1	8,7	20,5	18,1	0,	4,3	26,3	30,9	76,0	55,8	355,9	2
Zangoetin	80,0	40,7	24,5	9,4	26,6	18,6	25,0	18,3	31,4	38,8	39,4	51,9	404,5	2
Kombissiri	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	30,0	105,7	135,7	1
Pô	25,9	8,4	9,6	14,3	18,0	34 2	51,7	25,2	34,8	38,1	42,1	15,1	317,6	2
Ziniaré	5,8	8,0	6,5	2,6	8,4	27,9	0,	13,1	1,4	19,0	1,9	1,6	96,2	1
Boussé	5,9	,9	5,6	4,4	4,8	21,8	0,	10 7	15,3	2,2	,1	0,	71,9	0
Saponé	4,7	8,5	8,6	11,9	9,0	16,2	13,5	5,9	16,2	38,3	75,0	29,1	236,8	1
Tanguin-Dassouri	24,5	0,	0,	,7	0,	0,	0,	,1	0,	0,	0,	,4	25,7	0
Total	1927,1	1478,7	689,1	481,5	837,0	1354,6	1191,8	2042,5	1557,0	1966,1	3184,8	2183,4	18903,4	100
Pourcent du Total	10	8	4	3	4	7	6	11	8	10	17	12	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

région a fait l'objet des ventes les plus larges, représentant respectivement pour 1981-82, 1982-83, et 1983-84, 40%, 32% et 27% des ventes nationales de l'OFNACER.

La prépondérance du riz dans les ventes de l'OFNACER dans cette région est frappante: Le riz représentait 39% des ventes régionales en 1982-83, et 31% en 1983-84. Le maïs est la deuxième céréale vendue, avec plus de 20% des ventes chaque année. Le sorgho blanc, cependant, en 1983-84 a été vendu approximativement au même niveau que le maïs. Il est intéressant de noter que l'OFNACER n'a vendu dans la région du Centre aucune (ou presque) céréales avariées, celles-ci ayant été écoulées surtout à Kaya, Dori, Bobo-Dioulasso et Ouahigouya (voir le rapport national).

En ce qui concerne l'époque de vente, les ventes de la campagne 1983-84 sont bien mieux réparties au cours de la saison que celles de la campagne 1982-83, sans doute parce que la demande plus forte en 1983-84 s'est faite sentir dès le début de la saison, du fait de la pénurie de reserves ressentie dans la brousse environnante, chez les fournisseurs habituels en début de saison (producteurs parents, relations en brousse). Par contre, en 1982-83, 73% des céréales vendues dans la saison l'ont été durant les mois de juin, juillet et septembre 1983.

Enfin, si l'on considère les ventes effectuées à partir de la ville de Ouagadougou, les résultats parlent d'eux-mêmes: Selon les chiffres des Tableaux 8a, 8b, 9a et 9b, seulement 4% des ventes régionales ne sont pas effectuées à partir de Ouagadougou (dont 2 à 3% à Pô et 1% à Kombissiri, Saponé et moins de 1% à Boussé). Ces ventes à Ouagadougou se décomposent en ventes à partir du magasin central (y compris le centre de vente de la direction à Gounghin) pour plus de 70% (73 % en 1982-83) et en ventes dans les centres de quartier, très nombreux, pour une distribution relativement équitable entre eux du restant des céréales. Notons cependant qu'il est difficile de conclure que les 70% des céréales écoulées à partir de la direction de l'OFNACER sont destinées à la consommation urbaine de Ouagadougou, car il est fort probable que ces chiffres englobent les chargements de céréales emportés de Ouagadougou par les groupements villageois régionaux ou même des autres régions. Il a été malheureusement impossible d'obtenir auprès de l'OFNACER de

Ouagadougou la répartition des ventes de la direction par type d'acheteur, et nous ne pouvons donc nous en tenir qu'à des suppositions.

La bonne marche du centre de Pô est à signaler dans la mesure où ce centre n'est jamais en rupture de stocks, et les producteurs et consommateurs locaux disent préférer s'adresser à l'OFNACER pour leurs achats tant que cela leur est possible. Néanmoins, les responsables de l'OFNACER déclaraient que l'écoulement assez lent des céréales en juillet 1984 était dû au fait qu'il s'agissait de sorgho rouge américain et non du sorgho blanc qui a la préférence des consommateurs. En ville, outre le problème de la qualité, le fait que l'OFNACER ne vende pas moins d'un sac à la fois et que les consommateurs se déclarent souvent intimidés par les files d'attente, les contraintes administratives (Carte de famille) et "la peur de l'inconnu", semble limiter l'impact de la distribution urbaine des céréales de l'OFNACER.

2.2.4 Chaînes de Commercialisation Privées

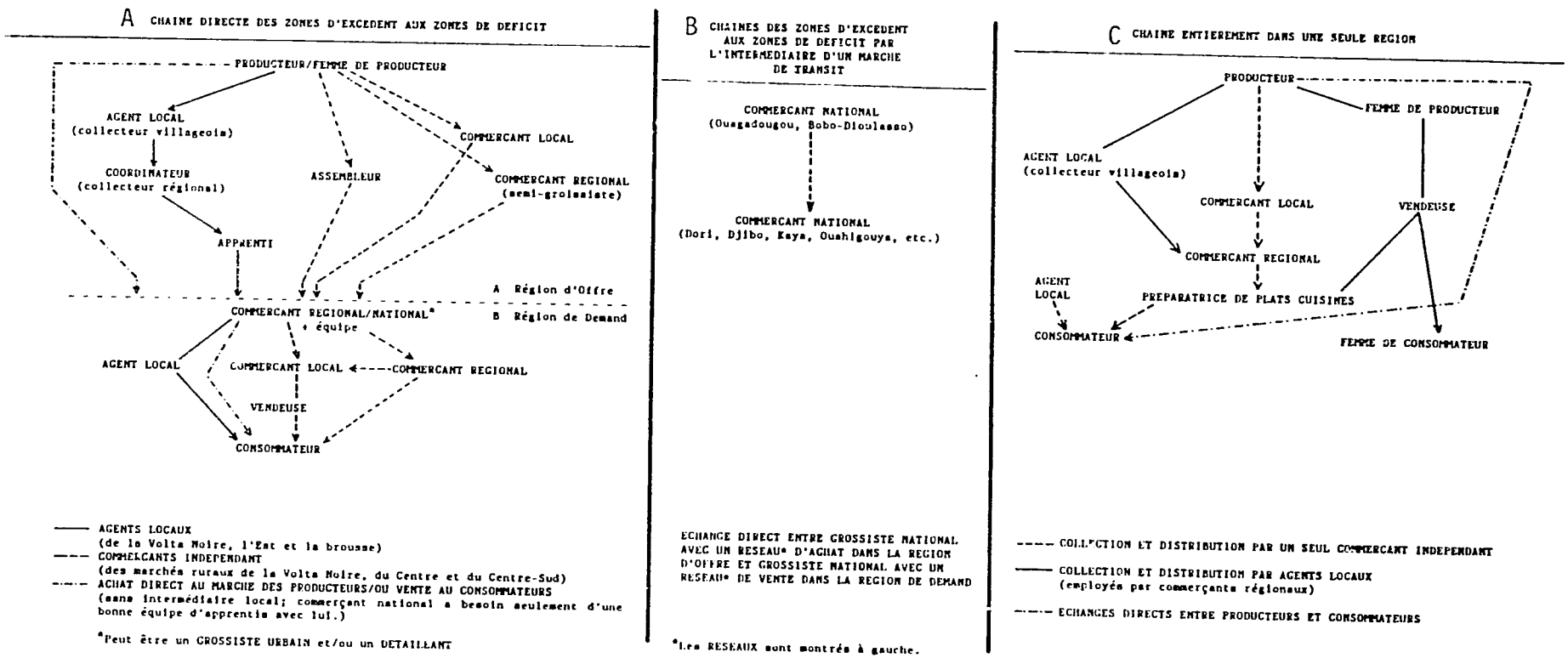
2.2.4.1 Systèmes de commercialisation; principales chaînes de commerce des céréales (Schéma 3)

Le Schéma 3, bien que se trouvant déjà dans l'Introduction aux Rapports Régionaux (Schéma A), est reproduit ici pour plus de commodité, du fait de l'importance stratégique tenue par Ouagadougou au sein de nombreuses chaînes de commercialisation des céréales au Burkina Faso. Nous avons divisé les chaînes de commercialisation en trois types afin de rendre ces schémas plus clairs. Comme indiqué sur le Schéma 3, ces trois types désignés A, B, C représentent respectivment les chaînes directes des régions de surplus (dans la région du Centre ou à l'extérieur) vers les régions de déficit, les chaînes entre des régions trop lointaines ou sans liens commerciaux suffisant et nécessitant de ce fait l'intervention de marchés de transit, et les chaînes de distribution locales au sein d'une même zone. A la suite de la discussion sur ces trois types de chaînes privées, nous dirons quelques mots des chaînes spéciales de commercialisation concernant les autres produits tels que le riz et les produits d'exportation.

Les méthodes de collecte des céréales à l'extérieur de la région par les commerçants de Ouagadougou évoluent selon les lieux d'achat. Le rapport régional sur la Volta Noire, par exemple, donne un aperçu de la distribution de ces systèmes de collecte selon les secteurs. Quelques-uns d'entre eux ont pu établir au cours des années des relations

REGION DU CENTRE

SCHEMA 3 LES PRINCIPALES CHAINES DE COMMERCIALISATION PRIVEES



Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

commerciales avec des logeurs dans les régions d'approvisionnement. On les trouve surtout à Dédougou, Solenzo et Kouka. C'est le cas aussi avec quelques commerçants de Bobo-Dioulasso, qui jouent réellement le rôle de logeur urbain pour leurs clients habituels de Ouagadougou, et plus précisément ceux du marché central.

Les commerçants de céréales de Ouagadougou ont aussi recours aux agents locaux et aux services des commerçants locaux pour l'achat des céréales sur commission dans les secteurs de Dédougou, la Volta Noire, à Bayounou, près de Léo ainsi que dans l'Est à Bogandé. Les grossistes de Ouagadougou s'adresseront plutôt directement aux commerçants moyens et même grossistes des autres régions, avec l'avantage de pouvoir rassembler des céréales très vite, sur les marchés de Bobo-Dioulasso, de Pouytenga, de Tenkodogo et de Koudougou. Les vendeuses, et les petits commerçants locaux seront leurs intermédiaires à l'achat sur les marchés ruraux importants et sur les marchés sous-régionaux, comme à Moktédo, Safané, Tchériba, et au sein de la région sur tous les marchés sous-régionaux, tels que Linoghin, Zitenga, Dapélogo et bien sur à Guéléoungo. Sur ces mêmes marchés en général, les commerçants de Ouagadougou ont aussi la possibilité d'acheter directement aux producteurs qui savent pouvoir y trouver les commerçants de l'extérieur et obtenir de meilleurs prix avec eux. C'est le cas de Guéléoungo ou les femmes des producteurs des environs et du Ghana affluent sur le marché et vendent directement aux commerçants venus de Ouagadougou tous les trois jours, ainsi que le cas de Pô et Tiébelé.

A l'intérieur de la région, il semble que les commerçants de Ouagadougou ne peuvent acheter des céréales aux revendeurs sur commission que seulement sur les marchés de Boussé et de Kokologo, ainsi qu'à Béré. Partout ailleurs, les acheteurs ouagalais doivent en principe s'adresser aux commerçants locaux, comme à Guiba, à Manga, à Zabré, à Nobéré, etc. Le clivage n'est cependant pas si net en réalité, car les femmes dans ces marchés sont responsables d'une grande partie du commerce et sont souvent tentées de jouer le rôle d'agents sur commission auprès des commerçants de Ouagadougou; et d'autre part, certains commerçants locaux travaillent aussi occasionnellement pour ceux de Ouagadougou sur commission. Il est enfin intéressant de signaler que seuls à notre connaissance les commerçants de Zabré, possédant de nombreux camions, se déplacent régulièrement sur Ouagadougou pour vendre eux-mêmes leurs céréales aux acheteurs de Ouagadougou.

Les chaînes de distribution des céréales une fois celles-ci rassemblées à Ouagadougou font appel à un très grand nombre d'intermédiaires, ainsi que l'indiquent les Tableaux 10a et 10b sur le recensement des commerçants sur les marchés de Ouagadougou. A ce niveau, l'intervention de revendeurs locaux semble très réduite à inexistante, car les nombreux petits commerçants dans les marchés déficitaires au moment de la soudure puisent dans leurs stocks ou bien peuvent obtenir des céréales auprès de commerçants de Ouagadougou. Les très nombreux petits et moyens commerçants (détaillants et semi-grossistes) et les vendeuses de céréales obtiennent les céréales nécessaires pour satisfaire leur clientèle au moment de la forte demande avec les grossistes, et ils revendent eux-mêmes aux consommateurs et aux préparatrices de plats cuisinés.

Mais une grande partie des céréales rassemblées à Ouagadougou suivent un deuxième type de chaîne (B) qui les mènent dans une autre région déficitaire et cela surtout durant la soudure et la forte demande. Les grossistes et semi-grossistes des régions de Dori surtout, et à moindre degré de Kaya, Yatenga et Djibo, viennent s'approvisionner sur les marchés de Ouagadougou, particulièrement le marché de Sankariaré et le marché central. Si l'on considère une chaîne de commercialisation qui comprenait l'achat de céréales en gros auprès d'un grossiste de Bobo-Dioulasso par les commerçants du marché central, puis la revente de ces céréales à un commerçant de Kaya ou de Dori, la chaîne de commercialisation fait intervenir deux marchés de transit et un nombre maximum d'intermédiaires. Alors que le type de distribution précédent (A) est très actif durant toute l'année, ce type d'écoulement des céréales vers les autres régions déficitaires se déroule surtout à l'approche de la soudure et durant toute la soudure, une fois que les réserves locales sont épuisées.

Le type de chaîne de commercialisation C représente les canaux par lesquels les céréales vont du producteur au consommateur au sein d'une même zone. Alors que la collecte des céréales au moment de la récolte et durant les mois qui la suivent est très souvent destinée à être vendue rapidement aux commerçants d'autres zones, si ce n'est les céréales stockées par les commerçants locaux en prévision de la soudure, la chaîne

de distribution locale n'est vraiment active qu'à l'approche de la soudure, et dès la fin de la campagne d'achat au moment où les commerçants de l'extérieur cessent de fréquenter les marchés locaux. Même si de nombreux commerçants locaux travaillent dans les champs durant la soudure, ils pratiquent cependant le commerce des céréales les jours de marché. Ils vendent aux consommateurs, et aux préparatrices de plats cuisinés, mais il est clair qu'à cette époque les producteurs tenteront de vendre directement au consommateur pour obtenir de meilleurs prix. Il est probable d'ailleurs qu'une très grande proportion des céréales commercialisées au niveau local le sont au sein de transactions directes entre les producteurs et les consommateurs, sans compter les quantités très importantes de céréales échangées sous forme de cadeaux.

En conclusion à la présentation du système de commercialisation privée dans la région du Centre, nous pouvons proposer quelques estimations quantitatives des mouvements de céréales entre les principaux intermédiaires. Les commerçants des centres ruraux commercialiseraient près de 101.250 tonnes de céréales, dont 85.000 collectées localement et 16.250 tonnes obtenues auprès des commerçants de Ouagadougou. Sur les céréales collectées localement, 68.000 tonnes le seraient au moment de la récolte et 17.000 durant la soudure. Au moment de la collecte après la récolte, 20.400 tonnes seraient revendues localement à cette période et 35.000 revendues immédiatement aux commerçants de Ouagadougou. Seules 12.600 tonnes seraient stockées localement pour être revendues localement durant la soudure en plus des 17.000 tonnes collectées durant la soudure et des 16.250 tonnes reçues de Ouagadougou. Par contre, les commerçants de la ville de Ouagadougou, si l'on omet la double comptabilité d'environ 30.000 tonnes de céréales passant par un intermédiaire de Ouagadougou avant d'atteindre les stocks des grossistes de Ouagadougou, commercialiseraient un total de 150.000 tonnes de céréales, dont 40.000 tonnes collectées dans la région (35.000 tonnes) par l'intermédiaire des commerçants locaux, et 110.000 tonnes en provenance des autres régions ou d'autres pays.

TABLEAU 10a

NOMBRE ESTIME D'INTERMEDIAIRES ET LEUR NIVEAU APPROXIMATIF SUR LES PRINCIPAUX MARCHES
(Quantites commercialisées par an en sacs de 100 kg)

REGION: CENTRE, ZONE URBAINE (Ouagadougou)

Secteurs/Marchés	Commerçants Régionaux ou Nationaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants (400 sacs à 1500 sacs/an)	Commerçants Locaux (moins de 400 sacs/an)	Coordinateurs Agents Villageois (Commission)	Vendeuses
Hors Marché	très grands grossistes[a] 1 à 20.000 tonnes/an 2 à 15.000 tonnes/an 6 de 5000 à 10.000 tonnes/an				
Sankaryare	28 à 2000 sacs/an (TS = 10 jours)	10 à 500 sacs/an (TS = 10 jours)	détaillants = 20		12
Marché Central	16 à 1800 sacs/an (TS = 20 jours)	15 à 500 sacs/an	détaillants = 20		19
Gounghin		22 à 500 sacs/an	4		13
Dassaseo		1	3		11
Larle		14			12
Baskuy		12	22		48
Pagalayiri		1	15		23
Zabre Daga		6	1		8
Sambin		1	3		9
Zangoetin		1	1		3

TABLEAU 10a/REGION: CENTRE, ZONE URBAINE (Ouagadougou) (suite)

Secteurs/Marchés	Commerçants Régionaux ou Nationaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants (400 sacs à 1500 sacs/an)	Commerçants Locaux (moins de 400 sacs/an)	Coordinateurs Agents Villageois (Commission)	Vendeuses
Zogona			7		
Dagnoe			6		18
Tanghin Barrage					3
Wimtenga		1	4		7

SOURCE: Interviews au cours des passages RR.

LEGENDE: TS = Temps de stockage.

NOTES: [a]Ces chiffes ne sont pas sous-estimés comme le sont tous les autres sur les différents marchés de Ouagadougou. Ils n'ont pas été obtenus auprès des commerçants eux-mêmes, mais grâce à des recoupements et les chiffres d'importation officielle de riz: 28.000 tonnes pour 9 commerçants de Ouagadougou.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 10b

NOMBRE ESTIME D'INTERMEDIAIRES ET LEUR NIVEAU APPROXIMATIF SUR LES PRINCIPAUX MARCHES
(Quantités commercialisées par an en sacs de 100 kg)

REGION: CENTRE, MARCHES RURAUX

Secteurs/Marchés	Commerçants Régionaux ou Nationaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants (400 sacs à 1500 sacs/an)	Commerçants Locaux (moins de 400 sacs/an)	Coordinateurs Agents Villageois (Commission)	Vendeuses
Saponé-Wanare			4 à 200 sacs/an		
Zitenga		6 à 500 sacs/an			
Ziniaré		7 à 450 sacs/an			
Kombissiri		20 à 400 sacs/an			
Kokologo		8 à 600 sacs/an			
Boussé			10 à 100 sacs/an		
Moktedo Zorgo		6 à 600 sacs/an 4 à 400 sacs/an	plusieurs plusieurs	n.d. n.d.	plusieurs plusieurs
Guéléoungo		1 à 1000 sacs/an (stockage = 3 mois)	20 à 200 sacs/an (stockage = 3 mois)		très nombreuses (production du Ghana)
Pô					5 à 250 sacs/an 30 à 300 sacs/an
Tiébélé			5 à 50 sacs/an (un seul stocke = 5 mois)		

TABLEAU 10b/REGION: CENTRE, MARCHES RURAUX (suite)

Secteurs/Marchés	Commerçants Régionaux ou Nationaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants (400 sacs à 1500 sacs/an)	Commerçants Locaux (moins de 400 sacs/an)	Coordinateurs Agents Villageois (Commission)	Vendeuses
Nobéré			3 à 250 sacs/an (pas de stockage)		
Guiba			5 à 100 sacs/an (pas de stockage)		
Manga-Kaibo	± 5 à 10.000 (stockage: sacs 1 mois)	± 15 des les villages autour	10 à 300 sacs/an 5 à 50 sacs/an (pas de stockage)		
Basgana		5 à ± 1000 sacs/an (stockage ± 6 mois au passé)			
Béré				10 à 1000 sacs/an (stockage ± 3 jours)	
Marchés Proches Mais Hors Region					
Zabre	4 à ± 1500 sacs/an (stockage ± 10 jours)	5 à 600 scs/an (stockage = ± 3 jours)	n.d.	n.d.	nombreuses
Gomboussougou	1 à ± 4000 sacs/an (stockage partiel)	n.d.	n.d.	n.d.	nombreuses revendeuses (soudure)
Tô		± 40 à 500 sacs/an (stockage ± 6 mois)			

SOURCE: Interviews au cours des passages RR.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

2.3 TERMES DE TRANSACTION ENTRE LES INTERMEDIAIRES

2.3.1 Termes de Transaction au Niveau de l'Achat au Producteur

Nous retrouvons ici les mêmes relations entre les producteurs et les commerçants locaux, les commerçants de l'extérieur, les groupements villageois que dans les autres régions. Les mêmes services de crédit lient les intermédiaires et les producteurs, même s'il est possible de noter une prédominance nette dans cette région des ventes en avances. Là encore le rôle des unités de mesure utilisées (voir Tableau 11) lors de ces transactions est très important. Les mesures officielles, dans la région du sud surtout, n'existent pas, et les mesures utilisées sont les assiettes, principalement deux types d'assiette bien connues: l'assiette Yoruba et l'assiette Sankinsé. Les sacs achetés en brousse contiennent la plupart du temps 40 assiettes Sankinsé ou 42 assiettes Yoruba, légèrement plus petite (la première contient environ 2,62 kg de petit mil ou de sorgho blanc, la seconde environ 2,5 kg). Partout où cela est possible, les acheteurs utilisent l'assiette Sankinsé pour leurs achats et l'assiette Yoruba pour la vente.

Les femmes sont très réputées pour leur expertise et leur technique dans le domaine des mesures et sont plus à même que les commerçants locaux de faire des profits supplémentaires au cours de la transaction. Les producteurs, selon les dires des informateurs (à la fois des commerçants et des producteurs) sont ceux qui insistent pour ne pas utiliser les mesures officielles durant les transactions avec les commerçants. Les raisons avancées pour cela sont surtout l'ignorance des mesures officielles, le fait qu'elles soient liées à la fixation des prix au producteur, qu'elles coûtent cher et en somme ils sont convaincus que ces mesures officielles ne peuvent pas les avantager. Par contre, ils connaissent bien la traditionnelle assiette, en possèdent une chez eux avec laquelle ils peuvent mesurer les céréales que leurs femmes partent vendre au marché et surtout ils peuvent profiter des prix croissants de cette mesure au fil des mois. Les producteurs dans certaines régions, comme à Pô et Nobéré, parviennent aussi à éviter de vendre avec l'assiette Sankinsé des commerçants et surtout des vendeuses qui les désavantagent.

TABLEAU 11

UNITES DE MESURE

TYPE D'ASSIETTES UTILISEES SUR LES MARCHES POUR LES CEREALES REVENDUES LOCALEMENT ET A OUAGADOUGOU

REGION: CENTRE (Ouagadougou)

MARCHES ET SECTEURS	POUR L'ACHAT AU PRODUCTEUR	POUR LA VENTE AU CONSOMMATEUR LOCAL	POUR LA VENTE AU GROSSISTE DE OUAGADOUGOU	RECONDITIONNEMENT DES SACS POUR LA VENTE A OUAGADOUGOU[b]
Manga	A. Sankinsé[a] = 2,625 kg	A. Yoruba[a] = 2,5 kg	sac = 105 kg = 40 A. Sankinsé = 42 A. Yoruba	sac = 96 kg (= 37 A. Sankinsé ou 38 A. Yoruba)
Pô	A. Yoruba (A. Sankinsé vendeuses kassénas)	A. Yoruba et A. Sankinsé	n.d.	Inconnue
Béré-Guiba	A. Sankinsé	A. Yoruba	sac = 40 A. Sankinsé	Inconnue
Guéléoungo	A. Yoruba et A. Sankinsé	A. Yoruba	sac = 40 A. Sankinsé	37 A. Sankinse ou 38 A. Yoruba
Nobéré	A. Yoruba	A. Yoruba	sac = 42 A. Yoruba	37-38 A. Yoruba
Kaibo	A. Sankinsé et A. Yoruba	A. Yoruba	sac = 40 A. Sankinsé	Inconnue

SOURCE: Interviews avec informateurs (commerçants et vendeuses) et observations de l'équipe de recherche (achat et pesée occasionels).

LEGENDE: n.d: information non disponible (réponse n'apparaissant pas sur les questionnaires).

Inconnue: Les informateurs (les commerçants sur le marché concerné) ont déclaré ne pas connaître la contenance des sacs une fois revendus par leurs clients à Ouagadougou.

A. Sankinsé: Assiette plus large que l'assiette Yoruba; un sac contient 40 à 36 de ces assiettes.

A. Yoruba: Assiette en fer émaillé; 42 à 38 assiettes pour un sac. (40 assiettes Sankinsé = 42 assiettes Yoruba = un sac de 105 kg de sorgho blanc ou de petit mil.)

NOTES: [a]Ces poids concernent le sorgho blanc et le petit mil. La contenance de ces mesures varie selon la nature des céréales. Par exemple, les mêmes mesures pour le maïs et le sorgho rouge sont légèrement "moins lourdes".

[b]Il s'agit des unités de mesure utilisées par les commerçants de Ouagadougou pour le reconditionnement et la revente au sac en milieu urbain des céréales achetées auprès des intermédiaires des marchés concernés, selon les informations obtenues auprès des commerçants de ces marchés

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Sur un marché au sud de Ouagadougou, les commerçants informateurs ont avancé que "à force de mesurer, les femmes ont permis de savoir que le paysan perdait 10 FCFA sur chaque assiette Yoruba en vendant avec les mesures officielles". Mais il est fort probable qu'elles sont parvenues à cette conclusion parce que les commerçants utilisent les tines à l'achat au producteur avec un chapeau, ce qui ajoute environ un kilogramme au poids de la mesure officielle.

Pendant la campagne, les paysans pensent que les commerçants préféreraient la mesure officielle, car ils pourraient tirer parti de la fixation des prix. Le Tableau 11 mentionne le type d'assiette utilisée à l'achat au producteur et à la vente au consommateur dans les principaux marchés du Centre et dans les régions d'approvisionnement proche. Les mesures utilisées en brousse ou sur les marchés dans les autres régions d'approvisionnement sont mentionnées dans les autres rapports régionaux et au sein de l'Introduction avec le tableau des unités de mesure (Tableau E).

Selon un informateur, l'assiette Sankinsé serait originaire du Togo, alors que l'assiette Yoruba est originaire du Ghana et du sud du Burkina Faso. Ce serait pour cette raison que l'assiette Sankinsé est en fait beaucoup moins bien connue au sein de la région de Guéléoungo ou de Pô, que dans la région de Zabré et de Garango, ainsi que toute la région du Sud-Est. La mesure Yoruba est connue partout au Burkina Faso et tous les ménages possèdent au moins un "plat" Yoruba. Il semble aussi que même en achetant à l'assiette Yoruba, là où les producteurs refusent l'utilisation de l'assiette Sankinsé, les femmes font tout de même un profit similaire en utilisant une assiette Yoruba trafiquée de façon à ce qu'elle contienne autant que l'assiette Sankinsé. Elles utilisent parfois aussi, pour la vente, des assiettes Yoruba rendues "plus petites" à la suite d'un martelage du récipient.

Les termes de transaction entre les groupements villageois et les producteurs sont très similaires de ceux que l'on vient de voir. Les membres des groupements villageois, qu'ils achètent pour l'OFNACER ou pour les banques de céréales, utilisent les mesures locales, l'assiette Sankinsé quand cela est possible, et achètent au prix du marché. Les agents OFNACER eux-même utilisent les mêmes méthodes d'achat car il semble perdu d'avance dans cette région de tenter d'acheter avec les mesures officielles. Prenons le dernier exemple de Tiébelé où, même si

les producteurs savent qu'ils gagneraient avec l'OFNACER, parce que les commerçants achètent un sac de six tines alors qu'avec l'OFNACER, cinq tines suffisent pour un sac de 100 kg, l'OFNACER n'est pas souvent là pour acheter et "on ne connaît pas les mesures officielles". D'autre part, toujours selon les producteurs de Tiébelé, le producteur gagne en vendant au commerçant à la soudure, mais il perd beaucoup, sans OFNACER, quand il achète.

Les relations entre les producteurs et les banques de céréales sont très bonnes, car les producteurs pensent qu'il est préférable de vendre tant que possible à la banque de céréales ou à l'OFNACER (à un moindre degré pour l'OFNACER cependant du fait des faibles performances de ce dernier dans le domaine de la distribution dans la plupart des villages) dans l'espoir d'avoir accès à des céréales à meilleur marché que celles des commerçants au moment de la soudure. Le problème évident à ce niveau est la capacité limitée d'achat des banques de céréales et d'autre part la présence seulement intermittente et courte des intermédiaires de l'OFNACER.

2.3.2 Termes de Transaction entre les Intermédiaires

Les agents locaux travaillant pour les commerçants de Ouagadougou sont souvent des agents occasionnels attirés par l'offre de financement des commerçants. Ils reçoivent environ 200 FCFA par sac comme commission, mais les femmes sont réputées pour accepter des commissions moindres de 100 à 150 FCFA, car elles sont plus habiles à l'achat des céréales avec les mesures locales. Les commerçants locaux de Nobéré qui travaillaient quelquefois sur commission pour ceux de Ouagadougou ont déclaré qu'ils n'accepteraient plus de contrats avec ces derniers car les gains étaient trop faibles.

Les logeurs reçoivent une commission sensiblement identique par sac procuré, et des cadeaux pour leur assistance et le logement offerts aux fils des commerçants de Ouagadougou durant la campagne de collecte.

Les termes de transaction entre les commerçants des marchés de Ouagadougou et les commerçants privés diffèrent suivant l'entente existant entre les commerçants locaux. Par exemple à Manga, les commerçants locaux se sont entendus avec les commerçants de Ouagadougou pour que ceux-ci passent par leur intermédiaire pour la collecte de

céréales. Sur chaque marché, le prix doit être discuté entre les commerçants locaux et les commerçants de Ouagadougou; mais il est vrai que la présence des vendeuses toujours capables d'offrir un meilleur prix et la possibilité qu'ont les commerçants de Ouagadougou d'acheter directement aux producteurs les jours de marché pèsent sur les relations entre ces types d'intermédiaires indépendants. Cependant, dans la plupart des marchés comme à Manga, Guiba et Kaibo, les commerçants de Ouagadougou préfèrent avoir recours aux intermédiaires locaux afin de rassembler rapidement des grandes quantités de céréales.

De la même façon qu'avec les logeurs ou les agents locaux, les commerçants de Ouagadougou achètent des sacs qui contiennent la plupart du temps 42 assiettes Yoruba ou 40 assiettes Sankinsé, ce qui correspond à un poids approximatif de 105 kg. Ces sacs "bien pleins" sont remplis au préalable par le commerçant local et éventuellement mesurés par les assistants du commerçant.

La disponibilité d'un moyen de transport propre pèse aussi sur les relations commerciales entre ces types d'intermédiaires. En effet, dans la plupart de ces marchés, les camions venus de Ouagadougou représentent les seuls moyens de transport et les commerçants locaux ne vont jamais écouler eux-mêmes leurs céréales sur les marchés de Ouagadougou, qu'ils ne connaissent pas suffisamment par ailleurs. La seule exception à cette règle semble être le marché de Zabré où les commerçants possédant tous un camion (le cas aussi de Gomboussougou à moindre degré) vont écouler directement auprès de commerçants de Ouagadougou leurs céréales. Signalons aussi le cas de Garango et de Tenkodogo surtout, où une partie des commerçants locaux effectuent des transactions identiques. Cela leur permet de revendre des sacs de 37 à 38 assiettes Yoruba au lieu de 42, empochant ainsi le profit que les grossistes de Ouagadougou empochent, en achetant sur les autres marchés et revendant à Ouagadougou à des détaillants.

A ce niveau de relations commerciales en vue de la collecte et du rassemblement des céréales, il faut mentionner encore que les banques de céréales et l'OFNACER, tous deux très peu actifs dans la région sud du Centre et peu actifs dans le reste de la région, se voient obligées d'acheter les céréales avec les mesures locales du fait du refus total des mesures officielles de la part des producteurs.

Les termes de transaction entre les commerçants, les groupements villageois, les agents OFNACER, l'ORD d'une part et l'OFNACER d'autre part obéissent à des lois plus rigides car fixées par l'OFNACER pour tout le territoire burkinabè.

2.3.3 Termes de Transaction entre les Grossistes de la Région de Ouagadougou et les Intermédiaires de la Distribution Locale ou de l'Ecoulement en Gros vers les Autres Régions Déficitaires

Les grossistes revendent aux moyens commerçants (semi-grossistes), aux détaillants, mais aussi aux grossistes venus d'autres régions. Les relations commerciales entre les grossistes des autres régions et leurs fournisseurs de Ouagadougou sont basées sur la confiance construite au cours des transactions passées entre ces intermédiaires. Néanmoins, les commerçants de l'extérieur ou leurs envoyés ne s'adressent pas systématiquement à leur fournisseur habituel sans se renseigner chaque fois sur le prix du marché au préalable ou sans s'assurer que les sacs proposés sont "bien pleins". Lorsque les commerçants de Ouagadougou (ou ceux de Zabré) vendent en gros aux commerçants venus de Dori ou de Pissila par exemple, les prix au sac seront généralement inférieurs d'environ 600 FCFA aux prix du marché de détail. Autre différence, la contenance du sac sera en général supérieure à celle des sacs vendus au détail sur le marché.

Cependant, alors que certains commerçants prétendent ne pas changer la contenance des sacs entre l'achat en brousse et la revente en gros, il semble que les sacs soient très souvent reconditionnés, non seulement pour la revente à l'OFNACER, mais aussi pour les grossistes venus des autres régions. D'autre part, même si le prix de base du sac dit "de 100 kg" sur le marché est relativement identique d'un commerçant à l'autre à la même période, il est clair que les prix des sacs sont en pratique discutés selon leur "contenance" entre les fournisseurs et leurs clients. La plupart des clients pour l'achat en gros comme pour l'achat au détail d'ailleurs disent préférer les sacs bien remplis que le commerçant vend légèrement plus cher, car malgré ce prix supplémentaire, le client "y gagne souvent". Un exemple extrême de ce point est représenté par le sac ghanéen, fermé par deux sacs en jute et rempli "à craquer" et acheté au Ghana, qui contient environ 115 à 120 kg. Ce sac est souvent plus cher que les autres de 1000 FCFA mais est

particulièrement recherché par les clients grossistes de Dori. Outre ce cas particulier, la plupart des sacs vendus en gros à Ouagadougou sont le plus souvent des sacs de 95 à 105 kg.

Par contre, les sacs revendus aux détaillants sont beaucoup plus systématiquement reconditionnés et ne contiennent que rarement plus de 95 kg. Les relations de crédit entre les détaillants et leur fournisseur sont très importantes, car elles permettent souvent aux petits commerçants urbains d'écouler des céréales obtenues à crédit, tout au moins partiellement, auprès des grossistes ou semi-grossistes. Il est à noter toutefois que certains petits commerçants signalent que les prix des sacs à crédit sont plus élevés que les autres et que cela réduit considérablement leur profit. Les grossistes déclarent ne pas ajouter plus de 250 à 500 FCFA sur le prix des sacs vendus à crédit. Les petits commerçants du même marché ou des marchés périphériques commenceront surtout à s'approvisionner au moment de la soudure lorsque les produits de leur propre collecte sur les marchés ruraux alentours sont épuisés. Nous avons vu de même, lors du rapport régional sur le Sahel que les grossistes des autres régions peuvent aussi obtenir des chargements sur un crédit partiel et le coût d'un tel crédit sera aussi répercuté sur le prix de chaque sac.

2.3.4 Termes de Transaction au Niveau de la Vente au Consommateur

Les consommateurs des marchés de brousse sont en grande partie approvisionnés par les vendeuses locales et les commerçants locaux. Le jour du marché, les prix de l'assiette, assiette Yoruba le plus souvent, sont identiques et les épouses et enfants envoyés généralement par le chef de ménage pour acheter les céréales devront surveiller très attentivement le processus de mesure des vendeurs. Les assiettes utilisées par ces derniers sont martelées de façon à contenir le moins de céréales possible sans qu'il n'y paraisse.

En ville, à Ouagadougou, les commerçants sur les marchés reconditionnent les sacs lorsque ceux-ci pèsent plus de 95 kg. Tous les rassembleurs de brousse déclarent que les commerçants de Ouagadougou revendent sur les marchés urbains des sacs ne contenant plus que de 37 à 38 assiettes Yoruba et parfois même 35 à 36 assiettes Yoruba. Les sacs sont censés représenter six des tines utilisées pour la vente au

consommateur. Les tines utilisées sur les marchés de Ouagadougou sont de taille variable selon la saison, semble-t-il. Par exemple, lors de l'abondance, les commerçants proposent des tines "avec chapeau" alors que les tines en période de soudure sont toutes vendues sans chapeau selon les dires des informateurs. Peu après la récolte en début 1985, les commerçants proposaient à la fois la tine sans chapeau et la tine avec chapeau, y compris la tine officielle, avec une différence de 200 à 250 FCFA de l'une à l'autre. La contenance de ces tines (avec ou sans chapeau) varie de 15 à 17 kg selon les achats et les pesées effectués lors de nos recherches.

De même, au cours de l'année 1984, plusieurs sacs de céréales ont été achetés et pesés par l'équipe de recherche à Ouagadougou, et la contenance des sacs variait de 73 kg à 93 kg. Les prix de ces sacs au terme du marchandage tenaient en partie compte de ces différences de poids, mais il est évident que le consommateur n'a aucun autre moyen de vérifier le poids des sacs qu'il achète que le seul "coup d'oeil". Certains commerçants d'autre part ont reconnu que lorsque le client discute trop sur le prix, ils accepteront de baisser le prix mais donneront au client un sac qu'ils savent de contenance moindre.

Quant à la revente avec l'assiette Yoruba très répandue sur les marchés de Ouagadougou, ainsi que les bols en plastique de taille diverse, le premier contient environ 2,5 à 2,6 kg, alors que les bols contiennent de 600 à 800 grammes. En ce qui concerne les termes de transaction et les relations commerciales au niveau de la vente au consommateur, l'étude urbaine du CRED effectuée en 1984 à Ouagadougou (voir Tome I), contient de plus amples informations, ainsi que pour les transactions faisant intervenir les préparatrices de plats cuisinés (voir chapitre 5 du rapport principal). Les produits particuliers, tel le riz importé, le sorgho rouge germé destiné à la fabrication du dolo ainsi que les produits agricoles destinés à l'exportation méritent que l'on s'attarde sur la description rapide des sytèmes de commercialisation qui les véhiculent, ces systèmes étant d'ailleurs étroitement liés à ceux de la commercialisation des céréales.

En ce qui concerne le riz importé, seuls quelques très importants grossistes sont officiellement habilités à importer du riz, ces

commerçants exerçant surtout à Ouagadougou et Bobo-Dioulasso. Le riz est donc revendu en gros par ces très grands commerçants et le long de la chaîne des revendeurs, est écoulé sur les marchés urbains et ruraux par les détaillants et les vendeuses. Le riz est la seule céréale qui soit vendue systématiquement au poids, à l'aide d'une balance en milieu urbain. En milieu rural, les boites de tomate de taille diverse (600 grammes à 2 kg) ainsi que les louches et les assiettes sont les mesures utilisées.

Sur les marchés urbains cependant, la présence de la balance et son usage dans la boutique du commerçant de riz ne garantit pas toujours en réalité la vérité du poids. Nous avons pu observer lors de plusieurs expériences d'achat du riz au kg en ville que les commerçants vendent en réalité souvent de 700 à 800 grammes de céréales pour un kg. Ces fraudes sont permises par un usage de la balance très peu rationnel: lorsque le client arrive et demande un kg de riz, un plat rempli de riz repose déjà sur un côté de la balance. Ce commerçant remplit l'autre plat reposant de l'autre côté de la balance jusqu'à ce que l'équilibre soit obtenu entre les deux côtés. Tenant pour acquis que le premier plat "repère" contient effectivement un kilogramme de riz, il verse le plat qu'il a rempli sous les yeux du consommateur dans un sac en plastique avant de le donner à ce dernier contre le prix d'un kilogramme de riz. Un des commerçants de riz a complété sans discuter le "kilogramme" partiel qu'il venait de vendre à un assistant de recherche une fois que celui-ci l'eut pesé au centre du CRED et ramené en protestant au marché.

La fixation du prix national du riz importé à 155.000 FCFA la tonne pendant la saison 1984-85 a été l'objet de plaintes de nombreux commerçants qui importent du riz par l'intermédiaire de transitaires privés. Ces importateurs privés ont déclaré que les prix internationaux en dollars conjugués à la hausse du dollar ne leur permettaient pas de faire un profit suffisant sur les transactions des céréales et pouvaient provoquer une pénurie de riz importé, ce qui semblait être le cas lors de la fin de l'année 1984.

Le sorgho rouge germé pour la consommation de dolo de la ville est acheté sur les marchés ruraux et marchés sous-régionaux, tels Boussé, Manga ou Garango, par tines ou paniers (Garango) de grande taille (contenant sensiblement plus que les tines), et transporté à Ouagadougou

dans des sacs qui sont acheminés directement vers les préparatrices de dolo. Néanmoins, dans tous ces marchés ruraux, une portion du sorgho rouge germé est achetée localement par les préparatrices de dolo et il arrive que les producteurs acceptent de vendre leurs céréales à crédit aux germeuses de sorgho pour être payés plus tard dans la journée lorsque la préparatrice a vendu le dolo (préparé à partir du sorgho acheté 6 ou 7 jours auparavant), ou pour carrément être repayés en dolo même. Au niveau de Ouagadougou, comme en milieu rural, la plupart des vendeuses de dolo sont obligées de vendre une partie du dolo à crédit pour leurs consommateurs habituels, surtout aux fonctionnaires qui payent le dolo consommé chaque fin du mois.

Les autres produits agricoles, les noix de karité, les arachides, le sésame, les grains de néré, les haricots, dont la collecte est étroitement associée à celle des céréales, sont écoulés de manière très différente dans leur majorité, bien qu'une faible proportion en soit écoulée selon les mêmes chaînes sur les marchés de consommation. Les premiers produits cités sont exportés surtout par l'intermédiaire de transitaires agréés tels que la SOVOG. Le fait que la CITEC n'accepte de traiter qu'avec les commerçants pouvant fournir une quantité minimum de produits défavorise les petits et moyens commerçants qui sont alors obligés d'écouler ces produits d'exportation auprès des grossistes agréés. Ceci n'est pas le cas pour les haricots (niébé) qui peuvent être écoulés directement par les commerçants vers les pays voisins ou sur les marchés urbains.

Les noix de néré locales à Gaoua et Diébougou, il est intéressant de le signaler, font souvent l'objet d'échanges contre les céréales amenées des autres régions à volume égal. De telles transactions qui désavantagent les détenteurs des grains de néré dont le prix est supérieur à celui des céréales, sont souvent la condition "siné qua non" à la vente de céréales sur ces marchés.

CHAPITRE 3

DYNAMIQUE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

3.1 PRIX

3.1.1 Circulation de l'Information sur les Prix entre les Intermédiaires

Les méthodes d'information sont tout à fait similaires à celles vues dans les autres régions. Les informations concernant les prix circulent de bouche à oreille surtout et sont véhiculés entre les producteurs par ceux qui fréquentent les marchés, et entre les intermédiaires et les commerçants des marchés importants par les commerçants et les transporteurs revenant des marchés. Malgré l'information qui circule assez bien entre les opérateurs des systèmes de commercialisation, il faut cependant noter que les petits et moyens commerçants qui achètent sur les marchés moins fréquentés et qui n'ont pas le pouvoir d'achat suffisant pour influencer d'une façon significative les prix, ont des risques plus importants de ne pas trouver les prix espérés une fois sur place et de devoir rentrer bredouilles.

3.1.3 Fluctuation des Prix et la Formation des Prix

Au moment de la récolte, lors de l'abondance des céréales, ce sont les commerçants qui imposent les prix, et les producteurs ne peuvent guère discuter sur ces prix. Par contre, à mesure que les céréales se font un peu plus rares, les producteurs en augmentent les prix et bénéficient d'un pouvoir de négociation plus important dans la mesure où la concurrence entre les intermédiaires locaux et les commerçants de l'extérieur devient plus sévère. Au niveau local d'ailleurs, au même titre que les acheteurs de Ouagadougou les jours de marché, les vendeuses sont très souvent citées par les commerçants comme les responsables de la hausse des prix au producteur.

Les prix des céréales au niveau du marché de gros à Ouagadougou sont très sensibles aux variations de l'offre et de la demande, particulièrement en fin de soudure, et les transactions impliquent à ce moment-là un risque important. Les prix de gros sont en effet très sensibles à l'arrivée de nouvelles cargaisons de céréales, car si les

cours sont élevés à un moment de faible approvisionnement sur le marché, les commerçants des grands marchés secondaires seront attirés, loueront les camions et viendront vendre leurs céréales sur le marché de gros de Ouagadougou, tenant compte de l'information reçue sur le niveau des prix. Cependant, il se peut que lors de leur arrivée, ils constatent que les cours ont diminué entre temps suite à l'arrivage récent d'autres cargaisons venant d'autres destinations. Cela est d'autant plus vrai que les camions sont visibles sur les marchés et l'information circule très vite au niveau des grossistes sur le niveau d'approvisionnement de chacun d'eux. Les grossistes ruraux qui ont pris le risque de venir écouler leurs céréales à Ouagadougou, seront souvent obligés de vendre même si les nouveaux cours ne sont pas favorables, et cela compte tenu des dépenses déjà engagées pour transporter les céréales.

De nombreuses faillites sont expliquées par de tels cas de "mauvaises spéculations" et ces fluctuations importantes sur le marché expliquent aussi pourquoi peu de commerçants des marchés ruraux s'aventurent sur le marché de Ouagadougou, sans avoir de moyens de stockage disponibles, et laissent les commerçants de Ouagadougou venir s'approvisionner directement auprès d'eux sur les marchés ruraux (mis à part le cas de Zabré et dans une moindre mesure de Gomboussougou). La fixation des prix sur les marchés ruraux dépend des négociations entre les commerçants locaux et les grossistes de Ouagadougou. Dans le cas de Manga, par exemple, les commerçants locaux, selon les prix d'achat aux producteurs, s'entendront sur un prix de vente minimum pour la revente en gros et tenteront de l'imposer aux grossistes de Ouagadougou qui ont eux-mêmes décidé d'un prix maximum d'achat selon les projections de prix à Ouagadougou. Au terme de ces négociations, il arrive, selon les commerçants de Manga, que les grossistes de Ouagadougou repartent sans céréales. En conséquence, les commerçants de Ouagadougou, lorsqu'ils constatent des prix trop forts dans les points d'approvisionnement, parfois à Bobo-Dioulasso, à Pouytenga, par rapport aux prix de Ouagadougou, remettent leurs achats sur ces marchés à une date ultérieure, en espérant que les prix de Ouagadougou s'élèvent et/ou que les prix sur ces marchés diminuent.

Les commerçants tentent parfois de s'approvisionner à partir d'autres marchés sur lesquels les prix semblent plus favorables, et seraient très

prompts à répondre aux nouvelles opportunités, comme l'écoulement sur les marchés du Sahel si les prix sont encore très élevés et que ceux de Ouagadougou sont en déclin en fin de soudure. Seuls freins à ces équilibrages de prix dûs aux réactions des commerçants aux cours des céréales sur les différents marchés, sont les contacts parfois indispensables sur les marchés d'intervention pour commercialiser des céréales et d'autre part les risques importants dûs à la rapidité des ajustements de prix combinés aux risques d'immobilisation sur les routes au moment de la soudure. Pour illustrer cela, prenons l'exemple de ce commerçant de Ouagadougou avec un chargement de maïs venu de Guéléoungo qui, découvrant que les prix de Dori ont chuté à la suite de chargements récents, a du poursuivre sa route vers Gorgadji pour tenter de vendre à un prix profitable. De même, un chargement dont nous avions observé le départ pour Dori a été bloqué sur la route désastreuse à cette époque et outre les coûts en réparations, le commerçant a enregistré des pertes importantes du fait de la baisse des cours à Dori durant l'immobilisation des céréales.

Les prix à chaque étape de la commercialisation sont formés à partir d'une marge minimum établie par chaque type d'intermédiaire, qu'ils appliquent au coût de revient des céréales. Le niveau de ces "gains" minimaux que les intermédiaires recherchent diffèrent d'un type d'intermédiaire à l'autre, comme nous le verrons lors de la discussion sur les marges. Mais il semble qu'en général, les commerçants au moment de la récolte évaluent les niveaux de la récolte et imposent leurs prix aux producteurs, tant que l'offre est très importante. Ces prix dépendent aussi des directives données par les commerçants des centres urbains aux collecteurs villageois travaillant pour eux, et sont ainsi ajustés de même au niveau des prix à la consommation. L'initiative semble en partie revenir aux producteurs un peu plus tard, lorque l'offre est un peu moins forte, et c'est à ce moment-là que l'ensemble des commerçants commence à se plaindre de la non-application de la fixation des prix et blâmer les prix aux producteurs pour la hausse des prix aux consommateurs.

3.2 COUTS DE COMMERCIALISATION

3.2.1 Coûts de Transport; Etat des Routes

3.2.1.1 Etat des routes (Carte 5)

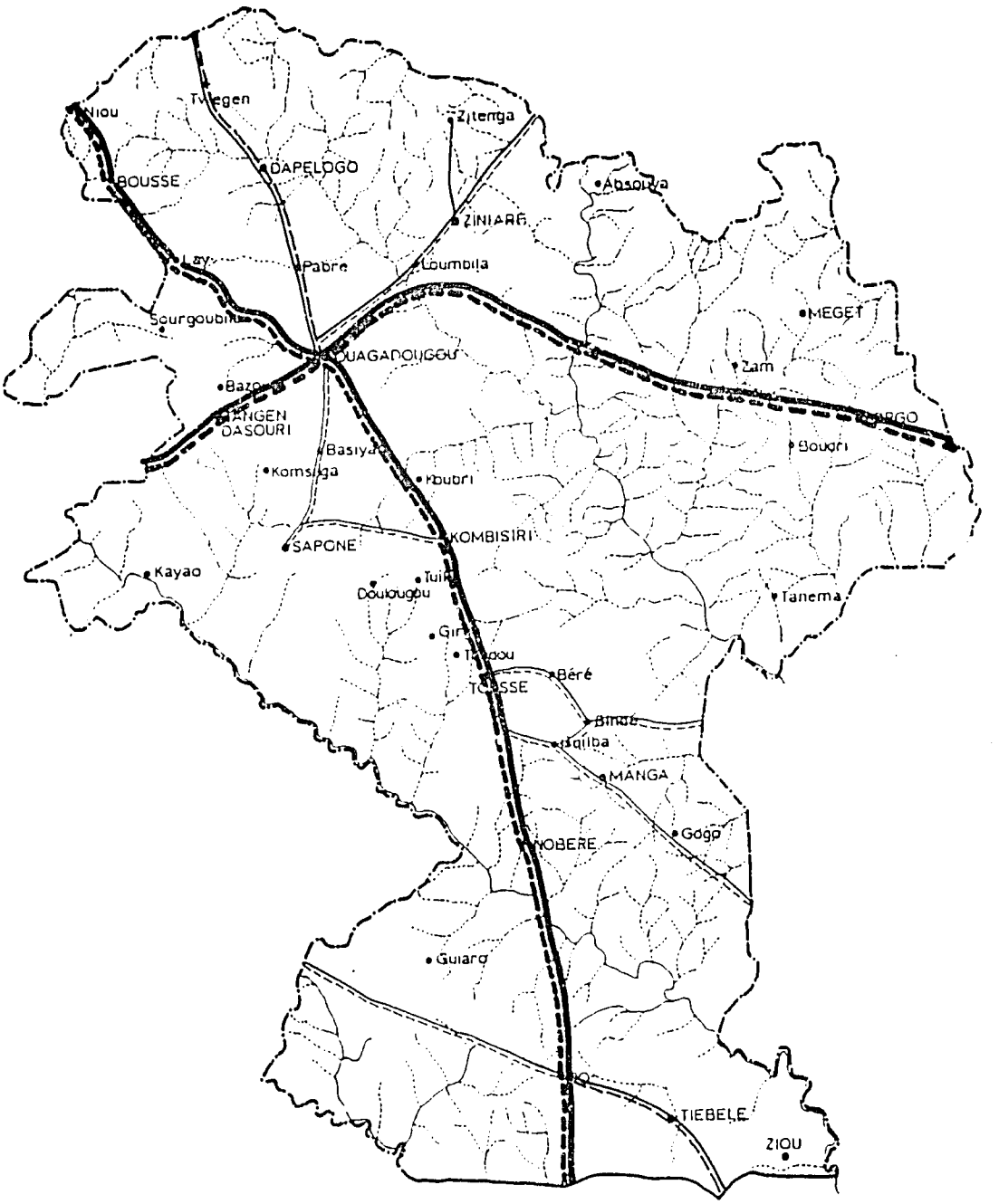
La région de Ouagadougou est traversée par deux axes goudronnés. La route de Ouagadougou à Koupéla, via Zorgo, qui se poursuit au-delà de Fada N'Gourma, la portion de route de Ouagadougou à Bobo-Dioulasso, et la route de Ouagadougou à Pô sont de très bonnes routes goudronnées. A ces axes s'est ajoutée en fin 1984 la portion de route entre Ouagadougou et Ouahigouya (via Boussé) jusqu'à Yako, qui de médiocre auparavant est devenue excellente.

Les axes Ouagadougou - Kongoussi (via Dapélogo), Ouagadougou - Léo (via Saponé) Ouagadougou - Kaya (via Ziniaré) ne sont desservis que par des pistes d'assez mauvaise qualité, particulièrement en ce qui concerne la route de Léo. L'état de ces routes s'aggrave considérablement lors de la saison des pluies. Dès que l'on s'écarte de ces axes, les pistes deviennent en général très mauvaises à impraticables durant la saison des pluies, surtout dans le sud de la région et même dans le cas de la portion de route desservant le centre semi-urbain de Manga.

3.2.1.2 Moyens de transport et coûts de transport

Seuls les grands producteurs et ceux de l'AVV utilisent les charrettes (louées ou personnelles) pour apporter leurs céréales sur les marchés, alors que la plupart utilisent le vélo pour rejoindre le marché avec leurs céréales. En fait, les femmes qui assurent une très grande partie des transactions dans cette région particulièrement, marchent jusqu'aux points de vente en portant les céréales sur leur tête.

De même de nombreux petits commerçants utilisent les charrettes et les vélos, certains des vélo-moteurs pour collecter et rassembler les céréales. Dans la mesure où sur la plupart des marchés, les commerçants préfèrent attendre les commerçants de Ouagadougou pour vendre leurs céréales plutôt que de partir vendre eux-mêmes sur d'autres marchés éloignés, aucun d'entre eux ne possède de camion ou ne loue de véhicule à cette fin. Seule exception importante à cette règle, quatre commerçants de Zabré possèdent leur propre véhicule. Cela permet aux habitants de la



CARTE 5
ETAT DES ROUTES. REGION DU CENTRE (Ouagadougou)

Légende

Saison Sèche		Saison des Pluies
━━━━	trés bonne route	━ ━ ━ ━
————	assez bonne route	— — — —
————	mauvaise route	- - - - - -
·····	route impratiquable (occasionnellement)	· · · · · ·

Source: Observations et interviews par l'équipe de recherche de passage dans la région.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

région de Zabré de bénéficier plus souvent de possibilités de transport avec la présence de ces véhicules, soit trois camions de marque "Isuzu" et de capacité de 7 tonnes, et un camion "Mazda" de 3 tonnes, mais dont la charge usuelle est en fait de 5 tonnes. Dans la plupart des marchés de collecte importants, en commençant par les marchés de Manga et de Guéléoungo, les commerçants et les habitants de ces secteurs ont la possibilité toutefois d'utiliser chaque jour de marché les camions venus de Ouagadougou. A Guéléoungo, il s'agit de six véhicules Isuzu qui viennent régulièrement sur le marché (tous les trois jours). A l'extérieur de la région, comme à Tô, des véhicules en provenance de Ouagadougou (souvent cinq véhicules) rejoignent ceux de Koudougou (souvent quatre véhicules), et offrent aux gens de Tô plusieurs options en matière de transport.

Les commerçants de Ouagadougou ne possèdent pas tous des véhicules. En général, les grossistes et les semi-grossistes disant commercialiser 2000 sacs de céréales par an ou plus, possèdent un ou plusieurs véhicules qu'ils amortissent en combinant à leurs activités de commerce des céréales des activités de transporteur ou de commerce d'autres produits, y compris le commerce de boisson, de noix de cola, de ciment, etc.

Les autres commerçants plus modestes et sans véhicule se groupent autour des commerçants du même marché et voyagent avec eux sur les marchés d'approvisionnement, en négociant des conditions de paiement du transport plus favorables que pour les particuliers et clients non réguliers.

Les transporteurs/commerçants de Ouagadougou ont des points de rencontre spécifiques. Lorsqu'il s'agit des commerçants, ils partent tous ensemble à partir du magasin du propriétaire du véhicule, au marché central, du marché Sankariaré, du quartier Zangoetin par exemple et reviennent pour décharger de même à ces emplacements à partir desquels les commerçants utiliseront les charrettes (louées très souvent) pour acheminer les céréales qu'ils ont acheté jusqu'à leur magasin. Par exemple, le lendemain des jours de marché à Guéléoungo, on peut observer le déchargement des céréales près du magasin d'un grand commerçant de Zangoetin (les camions arrivent trop tard la veille et les commerçants attendent le lendemain pour décharger) et la dispersion des sacs, par 10

à 15 sacs vers divers points de stockage ou de vente des moyens et petits commerçants. A la seule vue des chargements sur les camions, il est clair que tous les tonnages recommandés pour chaque type de camion sont systématiquement dépassés: Les camions de 7 tonnes (Isuzu) qui semblent de loin les plus populaires au Burkina Faso, transportent tous une moyenne de 10 tonnes à chaque voyage. D'autre part, les transporteurs prélèvent outre la location de la place par sac de céréales, le tarif du voyage demandé aux passagers. De ce fait que ce soit pour le prix des sacs ou pour le paiement du transport, les coûts de transport pour les commerçants qui empruntent les véhicules des plus grands commerçants varient beaucoup selon les ententes passées entre ceux-ci.

Les coûts de transport montrés dans le Tableau 13 sont donc à considérer comme indicatifs dans la mesure où de nombreux facteurs, vus en détail lors de l'introduction à ce document, influencent les prix réels de transport. Rappelons cependant que les coûts de transport par sac varient surtout (parfois du simple au double) selon les places disponibles et la taille du véhicule. Il est évident par exemple que le coût de transport du sac au kilomètre sera beaucoup plus important pour les commerçants utilisant les transports sur les marchés de Linoghin, de Wanaré, de Boussé ou de Zorgho qui se font avec des petits véhicules la plupart du temps, que pour ceux qui utilisent les camions de 40 tonnes de Pouytenga à Ouagadougou. Très souvent, les petits commerçants qui stoppent les camions et montent en route (à Moktédo par exemple) devront payer le même prix que ceux qui ont fait tout le trajet de Pouytenga à Ouagadougou. Comme ailleurs, les commerçants voyageant avec leurs sacs n'auront parfois pas à payer leur propre place si le nombre de sacs qu'ils font transporter est assez important.

3.2.2 Pratiques et Coûts de Stockage

Selon les indications des commerçants eux-mêmes, les pratiques de stockage aux différents niveaux d'intermédiaires seraient les suivantes:

Les très grands commerçants, commercialisant selon leurs dires plus de 5000 sacs par an, cherchant surtout à commercialiser le plus de produits possible, ne stockent pratiquement pas. Cependant, ceux qui détiennent de très grandes quantités ne peuvent pas les écouler en totalité peu après l'achat et conservent une partie des stocks au moins

TABLEAU 13

COUTS DE TRANSPORT
(FCFA/sac)

REGION: CENTRE (Ouagadougou)

Vers	à partir de	s. sèche	s. pluies	Vers	à partir de	s. sèche	s. pluies
Ouagadougou	Dédougou	1000	1200	Ouagadougou	Gaoua	600	700
	Tougan	1250	1500		Koudougou	500	500
	Nouna	1000	1000		Yako	500	500
	Djibasso	1250	1500		To	750	n.d.
	Kouka	1000	1000		Hamalé	750	n.d.
	Solenzo	1250	1250		Léo	750	1000
	Gassan	1250	1500		Kokologo	350	350
	Koumana	1000	1000		Koupéla	350	350
	Ouarkoye	1000	n.d.		Pouytenga	350	350
	Safane	750	750		Garango	750	750
	Tchériba	750	750		Tenkodogo	350	350
	Boromo	500	500		Zabré	800	900
	Bobo-Dio.	500	500		Moktédo	400	400
	Dano	1000	1200		Linoghin	350	350
	Baré	600	600		Fada n'Gourma	500	500
	Banfora	750	750		Bogandé	1500	1500
	D 'bougou	1000	1200				
A partir de	**vers**	**s. sèche**	**s. pluies**	**A partir de**	**vers**	**s. sèche**	**s. pluies**
Ouagadougou	Ouahigouya	500	500	Ouagadougou	Boussouma	300	300
	Djibo	600	750		Yalogo	1000	1500
	Kaya	350	600		Boulsa	800	1200
	Kongoussi	400	400		Dori	1000	1500
	Korsimoro	400	400		Aribinda	1250	2000
	Barsalogo	750	900		Markoy	2000	3000
	Pissila	500	750		Sébba	2000	3500
	Tougouri	1000	1500		Gorom-Gorom	2000	3000

COUTS DE TRANSPORT POUR LES TRANSACTIONS INTRA-REGIONALES

Entre	et	s. sèche	s. pluies	Entre	et	s. sèche	s. pluies
Ouagadougou	Pô	500	500	Ouagadougou	Boussé	500	500
	Tiébélé	750	750		Zitenga	500	500
	Guéléoungo	750	750		Ziniaré	300	300
	Manga	500	500		Zorgo	300	300
	Guiba	500	500		Méguet	500	500
	Saponé	250	400		Nagréongo	350	350
	Kombissiri	350	400		Tanguin-Dassouri	250	250
Pô	Nobéré	350	350	Pô	Tiébélé	750	750
	Manga	500	500		Guéléoungo	500	500
	Sapouy	difficilement praticable					

SOURCE: Informateurs Burkinabè à Ouagadougou: Syndicat des transporteurs, Conducteurs de charrettes, Commerçants, Consommateurs.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

jusqu'en mars à partir de quand la demande s'accroît. C'est le cas des grossistes urbains, et ce n'est malheureusement le cas que de rares grossistes ruraux dans la région du Centre. Il semble en effet que dans de trop rares cas, les commerçants locaux des marchés ruraux ou semi-urbains aient un capital suffisant pour stocker des céréales localement jusqu'au moment de la demande durant la soudure, demande qui est devenue plus importante particulièrement au cours des dernières quatre années.

Les moyens commerçants ou assembleurs préfèrent travailler avec les grands commerçants car il leur est difficile d'immobiliser leur capital limité. Il est fort possible aussi que la pression sociale et politique ait accru à leurs yeux le risque de la spéculation au point de les dissuader de stocker. Au sud de Manga, à Basgana, un commerçant de céréales a déclaré ne plus stocker cette année alors qu'il stockait jusqu'à l'année dernière des céréales localement pour une période de six mois.

Quand aux petits commerçants locaux, surtout dans les secteurs centre et nord de la région où ils sont d'ailleurs plus nombreux, ils stockent dans les limites restreintes de leur capital. Etant souvent des producteurs dans la saison de la soudure, ils sont présents sur les marchés chaque jour de marché où ils écoulent leurs céréales au détail. Leurs réserves ces dernières années s'épuisent tôt et ils doivent s'adresser aux commerçants de Ouagadougou pour leur réapprovisionnement, donnant lieu à des mouvements inverses de la capitale aux points de production six mois après la récolte. Ce système assez peu rationnel semble dû au manque de fonds tout d'abord des producteurs et d'autre part des commerçants locaux.

Il en est de même pour les petits commerçants urbains. Sur les marchés de quartier, au terme d'un stockage moins long du fait de la demande plus présente en ville qu'en brousse, les détaillants épuisent assez rapidement les produits de leur collecte et font appel aux céréales stockées par les grossistes. Le représentant d'un très grand commerçant de Ouagadougou a reconnu que le fait d'être le dernier à avoir des céréales en réserve quand tous les stocks sont épuisés est extrêmement favorable, et selon lui certains sont assez malhonnêtes pour cacher les céréales et ne les ressortir qu'à ce moment-là. Mais cela représente des risques importants, particulièrement au moment où les nouvelles récoltes

hatives, comme ce fut le cas du maïs du Ghana, peuvent rapidement innonder le marché et diminuer les prix.

Les coûts du stockage comprennent les coûts des magasins (coûts de location ou d'amortissement), les coûts du gardiennage parfois, les coûts de la détérioration des céréales. En brousse, la plupart du temps, les petits commerçants qui stockent chez eux n'ont que d'assez faibles coûts de stockage. Par contre, sur les marchés semi-urbains ou urbains, les commerçants doivent parfois payer un loyer mensuel pour leurs lieux de stockage, de 900 FCFA par mois en brousse à un maximum de 15.000 FCFA en ville pour les grands magasins. Quant aux coûts du gardiennage, assurés il est vrai souvent par quelqu'un de la famille, il peut coûter cependant quelques 200 FCFA par jour aux commerçants, ce qui est le tarif accordé par l'OFNACER aux gardiens de leurs stocks sur les lieux de collecte. Les coûts dûs à la détérioration des céréales semblent pratiquement inexistants: les commerçants commercialisent rapidement le sorgho rouge qui se conserve le moins bien et gardent assez peu longtemps les stocks des autres céréales pour risquer des pertes importantes. Cependant, les commerçants font face à des dépenses non négligeables parfois pour entretenir les céréales, sous la forme de produits d'entretien divers pour lutter contre les prédateurs, mais aussi en investissant dans la refection des toits, la recherche d'autres lieux de stockage pour pouvoir stocker les céréales durant la saison des pluies. Il est malheureusement impossible dans le cadre des résultats de cette recherche de donner des estimations de tels coûts.

3.2.3 Coûts du Crédit et des Pertes

Lors de notre recherche dans la région de Ouagadougou, les pertes dues à la manipulation n'ont guère été signalées, mais les pertes dues aux opérations de crédit ont été très souvent notées. La première source de pertes importantes est, dans cette région, aussi les fonds confiés aux collecteurs qui ne sont jamais récupérés sous quelque forme que ce soit par les "patrons". Ce même représentant du très grand commerçant de Ouagadougou signalait qu'ainsi 2 millions de FCFA avaient été "perdus" dans la brousse de Bogandé de cette façon. Ces pertes et les pertes dues aux ventes en avance des producteurs dans les villages semblent assez significatives pour influencer un certain changement des systèmes de collecte particulièrement lors des saisons de compétition accrue.

Le crédit bancaire accessible surtout aux grands et moyens commerçants patentés, est offert par toutes les banques de Ouagadougou à un taux annuel se situant entre 11% et 15%. Le taux favorable de 11% étant permis par l'intervention de la BCEAO (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest). Les collatéraux sont exigés, outre l'existence d'un compte en banque, sous la forme de biens immobiliers, ou même sous la forme de camions. Par contre, tous ceux qui n'ont pas accès à ces crédits peuvent avoir recours outre aux membres de la famille, aux grands commerçants, et aussi à certains fonctionnaires ou financiers. Avec ceux-ci, bien que nous n'ayons aucune évidence à ce sujet, il est probable que les coûts du crédit sont beaucoup plus élevés, compte tenu du fait que les risques pris par ces créditeurs sont plus importants.

3.2.4 Autres Coûts (Personnel, Patente, Sac Vide)

Les commissions versées aux collecteurs varient selon l'importance des activités du collecteur de 100 à 250 FCFA par sac et de même, les coûts du personnel sont similaires et aussi difficiles à évaluer que partout ailleurs au Burkina Faso. Notons seulement, en addition de ce qu'il est possible de lire dans l'introduction à ce volume à ce sujet, que les commerçants de Ouagadougou ont très souvent noté les difficultés et coûts rencontrés à la frontière du Ghana. Les mouvements de céréales du Ghana au Burkina Faso qui ont permis par ailleurs à ce dernier pays de faire face à une soudure très difficile, sont en fait illégaux et ont donné lieu à des contrôles sévères de la part des douaniers (surtout Ghanéens). Lorsque les céréales passaient en grande quantité la frontière sur les camions, le passage a semblé souvent tributaire du "cadeau" donné au douanier. Ensuite la douane doit être payée aux douaniers burkinabè, selon les dires des commerçants aux environs de 15% de la valeur des céréales. Là aussi, les commerçants se plaignent des difficultés rencontrées par la suite auprès des postes de police sur les routes.

La patente sur certains marchés est considérée comme quasiment obligatoire pour commercialiser des céréales. C'est le cas de Manga par exemple, mais sur la plupart des marchés du Centre, de nombreux commerçants opèrent localement sans avoir de patente, en prétendant travailler pour un autre grand commerçant lors des contrôles. C'est

aussi le cas de nombreux commerçants de Ouagadougou qui vont aussi chercher les céréales à l'extérieur et risquent de ce fait d'être bloqués à l'entrée de Ouagadougou s'ils ne voyagent pas avec un commerçant patenté.

Le coût des sacs vides, qui est normalement de 350 à 400 FCFA neuf et 200 FCFA d'occasion, a connu une hausse importante en fin 1984 du fait d'une pénurie de ces sacs sur le marché. Un grand commerçant de Ouagadougou nous a expliqué que la pénurie alors actuelle de nouveaux sacs était due au fait que les fournisseurs usuels de ces sacs, la Caisse de Péréquation, la SOVOG, les grands commerçants d'export-import, l'OFNACER n'étaient plus en mesure de les fournir, à la suite en partie de la pénurie de noix de karité. Les commerçants qui ne s'approvisionnent pas directement à la Caisse de Péréquation en sacs vides, car ils ne sont pas des fournisseurs de cette caisse, peuvent se voir rétrocéder les sacs vides par les commerçants qui sont des fournisseurs de la caisse. Le coût des sacs vides d'occasion a atteint de ce fait 450 FCFA et devenait un facteur de compétition dans l'achat en brousse, les collecteurs profitant parfois de l'octroi de sacs neufs par les patrons pour revendre ces sacs et livrer les céréales collectées dans des sacs usagés.

3.3 MARGES COMMERCIALES

3.3.1 Niveau des Marges Commerciales d'Après les Informateurs

Les marges prises par les vendeuses ou revendeurs locaux sur les assiettes achetées et revendues se situent, selon tous les informateurs contactés, entre 10 FCFA et 25 FCFA, suivant la situation de l'offre et de la demande. En effet, comme l'expliquent les commerçants et producteurs de Manga, si l'offre est supérieure à la demande, la marge prise sera de 10 FCFA et si c'est le contraire, la marge atteindra 25 FCFA. En fait, il nous a semblé que dans la plupart des cas, les marges au détail sont de 25 FCFA par assiette, à part pour ce qui est de la liquidation de fin de journée. Tenant compte du fait que les sacs de céréales contiennent 42 assiettes Yoruba ou 40 assiettes Sankinsé, les vendeuses utilisant les deux différentes assiettes feront un profit de 25

FCFA fois 40, soit 1000 FCFA complété par deux assiettes Yoruba supplémentaires, pour une valeur de 500 et 600 FCFA.

Les assembleurs-logeurs disent rechercher une marge de 250 FCFA lorsque ceux-ci travaillent avec les fonds d'un autre commerçant et 500 FCFA lorsqu'ils travaillent avec leurs propres fonds. Les commerçants locaux déclarent tous que la marge minimum qu'ils accepteraient serait de 250 FCFA par sac. A Guiba, les commerçants disaient gagner 75 FCFA par tine vers la fin juin, alors qu'ils auraient pu gagner 300 FCFA par tine en utilisant les mesures officielles. Alors que les marges prises par les revendeurs détaillants sur les marchés sont plus facilement contrôlables, les marges obtenues par les revendeurs en vendant aux grossistes sont particulièrement difficiles à observer.

De même, les grossistes de Ouagadougou avancent souvent le chiffre de 350 FCFA comme leur limite minimum de profit. Il est certain que les grossistes de Ouagadougou revendant par le sac n'obtiennent pas des marges aussi importantes que ceux qui achètent en brousse à l'assiette et vendent en ville à l'assiette. Ceux-là obtiennent un profit similaire ou supérieur à ceux des vendeuses de brousse, le coût du transport étant souvent largement compensé par les gains supplémentaires sur le poids des assiettes vendues. Les grossistes qui font face à des coûts très importants au niveau du personnel, du stockage, des frais administratifs, des coûts du capital et des risques pris dans le commerce, semblent gagner en moyenne une marge nette, mais avec de grandes variations autour de cette moyenne, selon les observations des transactions sur les divers marchés de 1000 à 1500 FCFA par sac. Par exemple, les commerçants de Ouagadougou ont acheté des sacs de maïs pour le prix de 9000 FCFA par sac en septembre à Bobo-Dioulasso et après avoir payé le transport et les frais directs, le tout se situant autour de 1000 FCFA, ont revendu ces sacs à 11.000 FCFA à Ouagadougou, faisant un profit net de 1000 FCFA par sac.

En novembre, à Wa, au Ghana, le sac de maïs coûtait 1400 FCFA (une fois les cédis convertis) et les commerçants qui le transportaient jusqu'à Hamalé où le prix du sac de maïs était de 5000 FCFA, devaient payer 2000 FCFA (coûts de transport et douanes) pour le transporter de Wa à Hamalé. Les coûts à payer de Hamalé à Ouagadougou comprennent les

douanes burkinabè pour 760 FCFA et le transport d'environ 1000 FCFA, alors que le prix du sac de maïs à Ouagadougou était en décembre de 7500 FCFA. De ce fait, les marges prises par ceux qui fréquentent Hamalé à ce moment-là sont de 500 FCFA à 750 FCFA par sac, sans compter les coûts du sac vide. Par ailleurs, les marges obtenues en allant chercher le maïs jusqu'au Ghana, si tout marche bien, peuvent être de 2.000 à 2.250 FCFA par sac. Mais ces estimations représentent sûrement le minimum des marges au cours de l'année qui se situent très souvent en décembre, lorsque les baisses de prix en brousse correspondant à l'accroissement de l'offre après les récoltes se répercutent en ville.

Il est vrai que des spéculations sur les céréales de l'OFNACER, comme nous l'avons noté plus haut, se produisent au niveau de Ouagadougou. Certains commerçants, bien que portant probablement sur des quantités assez faibles peuvent se procurer des céréales à l'OFNACER pour un coût de 9200 FCFA le sac et le revendre sur le marché à un prix plus élevé: 11.000 FCFA pour le petit mil en décembre 1984 fut le prix le plus bas sur les marchés de Ouagadougou depuis février 1984. Encore plus profitables sont les transactions qu'un commerçant qui "a le monopole" auprès des agents d'un service public, est en mesure de faire en achetant à ces agents les céréales à 7500 FCFA le sac, parfois 7000 s'il peut donner l'argent en avance, et en revendant ces sacs sur le marché à 11.000 FCFA l'unité.

Les marges commerciales prélevées par les banques de céréales sont plus modestes généralement que celles des intermédiaires du commerce privé performant les mêmes services. Elles se situent au niveau de 500 à 750 FCFA par sac, avec des variations bien moindres que pour le commerce privé selon les saisons. A Guéléoungo, la banque de céréales rrend selon les saisons une marge de plus ou moins 600 FCFA, alors que les prix du marché sont en général supérieur de 1000 FCFA à ceux de la banque, à part lors de novembre 1984 où les prix de la banque étaient supérieurs à ceux du marché à cause du maïs du Ghana. Quant à la banque d'Adongo (Pô), les bénéfices sont sensiblement les mêmes sur les sacs commercialisés, mais les responsables ont précisé que les marges des commerçants étaient supérieures aux leurs de 300 FCFA (fin d'année) à 500 FCFA ou même 1000 FCFA lorsque les prix sont à leur maximum.

Les marges brutes de l'OFNACER sont en principe invariables du fait de la fixation à la fois du prix d'achat et du prix de vente. Pour ne

prendre que les dernières années pour exemple, les marges brutes entre ces deux prix fixés pour chaque type de céréale locale (voir Tableaux 2.4 et 2.5 des prix officiels dans le rapport national au Tome I), étaient d'environ 24 FCFA par kg (en fait 2400 FCFA par sac) pour la campagne 1980-81, de 30 FCFA pour 1981-82, de 20 à 25 FCFA selon les produits en 1982-83, et de 24 à 28 FCFA selon les produits en 1983-84. Mais l'OFNACER fait face à des coûts de transport et de manutention qui doivent en pratique être au moins aussi importants que ceux des commerçants, même si nous n'avons pas d'éléments de comptabilité de l'OFNACER pour le prouver. Ne serait-ce qu'au niveau des frais de collecte, ce qui n'est qu'une phase de la commercialisation donc une partie seulement des coûts, les responsables de l'OFNACER versent 2 FCFA par kg au groupement villagois, 0,5 FCFA à l'ORD par kg, 0,5 FCFA par kg pour le magasinier, et 4 FCFA par kg pour le transport jusqu'au centre OFNACER.

La manutention et le gardiennage sont des coûts très faibles et il est évident que le transport d'un centre OFNACER à l'autre et les coûts de personnel sont les plus importants au niveau de la commercialisation des céréales par l'OFNACER. A Ouagadougou, l'OFNACER en 1984 versait 4 FCFA par kg aux commerçants pour le transport, plus 4 FCFA de commission sur le sac. Mais il est évident que la marge prélevée est insuffisante pour rentabiliser les opérations de l'OFNACER, et selon le directeur commercial de l'OFNACER, la marge nécessaire pour que es coûts de revient seuls des céréales soient couverts selon les conditions d'alors, était de 45 FCFA par kg. Selon les estimations de coûts de revient effectuées par les services commerciaux de l'OFNACER pour 1982-83 et 1983-84, il faudrait donc appliquer aux prix d'achat des céréales une marge brute supérieure à 4500 FCFA par sac pour que les opérations de l'OFNACER deviennent rentables. Rappelons que ceci concerne toutefois l'ensemble des opérations sur le territoire burkinabè, car il est évident que, même si les prix de vente sont les mêmes partout, les opérations de vente au Sahel coûtent beaucoup plus d'argent à l'OFNACER que celles effectuées à Ouagadougou.

D'autre part, les marges nettes réelles prélevées par l'OFNACER sont négatives non seulement en ce qui concerne les ventes dans des régions comme le Sahel, mais aussi lorsque les achats sont effectués en dehors de

la campagne d'achat officielle. En effet, au moment de la soudure 1984, de juin à septembre, une campagne d'achat exceptionnelle a été lancée par les autorités burkinabès sous forme de contrats de livraison avec les commerçants privés, cela en grande partie à Ouagadougou, pour faire face à l'amenuisement des réserves de sécurité de l'OFNACER.

L'OFNACER, dans un souci de collecter rapidement les céréales nécessaires, n'a donc acheté 8300 tonnes de maïs qu'avec les commerçants signant des contrats individuels (121) portant sur des prix négociés à des niveaux très élevés, de 117 FCFA en juin à 90 FCFA en septembre. Ce maïs a été revendu, au moins en partie, aux taux officiels de vente de l'OFNACER pour le maïs en 1984: 88 FCFA par kg, impliquant une marge brute négative pour ces opérations et bien sûr la perte sèche des coûts directs et indirects investis dans ces transactions d'achat et de revente.

Il est intéressant de signaler que deux mois après, à la suite de la saturation des marchés avec les céréales du Ghana et de la Côte d'Ivoire, le prix du maïs sur le marché était inférieur à celui de l'OFNACER. Ce début de saturation des marchés en fin septembre avait d'ailleurs entraîné l'annulation des derniers contrats d'achat avec les commerçants par l'OFNACER.

3.3.2 Marges Commerciales Calculées Selon les Mercuriales

Selon nos calculs des marges de profit potentielles entre les principaux marchés d'approvisionnement et les marchés de Ouagadougou (voir l'introduction pour plus de détails sur les méthodes de calcul), calculs dont les résultats sont présentés dans le Tableau 14a, nous pouvons effectuer les remarques suivantes:

Les marges de profit nettes que l'on peut effectuer en achetant sur les marchés de la Volta Noire et en revendant sur le marché central à Ouagadougou un mois plus tard, semblent être les marges les plus fortes que l'on ait pu réaliser en 1984 en approvisionnant Ouagadougou en céréales locales. Il s'agit surtout du sorgho blanc et du petit mil, mais aussi parfois du maïs, comme en provenance de Koumana.

Les marges réalisables en achetant à Kouka, Solenzo, Koumana, Nouna et Djibasso sont les plus importantes, leur maximum en février (1983) et en décembre (1984) se situant entre 4.000 et 4.500 FCFA par sac. Aucune information n'étant disponible pour janvier (1985), on suppose toutefois

TABLEAU 14a

MARGES COMMERCIALES POTENTIELLES POUR LA REVENTE DES CEREALES A OUAGADOUGOU SELON LES MERCURIALES[a]

REGION: CENTRE (Ouagadougou)

Marchés A (de) B (à)	Nouna Ouagadougou		Solenzo Ouagadougou		Kouka Ouagadougou		Koumana Ouagadougou			Djibasso Ouagadougou		Tougan Ouagadougou		Dédougou Ouagadougou	
Type Céréales[b]	PM	SB	PM	SB	PM	SB	SB Wk 1	SB Wk 4[c]	M	PM	SB	PM	SB	PM	SB
janvier 1984															
février	4400	4500	4650	4550	4850	4800	4200		4700	4150	3950	1700	1700	4400	4000
mars				2875	4400	3900	2700		5700						2700
avril	4000	3700	2650	2200	5400	4900	3700		5700	2150	1700	700	700	1500	1200
mai	1900	1420	750	450	550	200	3200		5200	750	450	200	200	1000	700
juin	1400	1420	250	450	50	200	1700	700		250	450	200	200	500	700
juillet	3400	2920	2250	1750	2050	1700	1700	2200		2000	1700	1700	1700	2300	2000
août	3400	3170	2250	2200	350	450	2450			2000	1950	1950	1950	2300	2250
septembre	1100	1450		-800		450	3450		2700	600	450	-550	-550	-1000	-750
octobre	950	1200	-1300	-1050		200[d]	4750	4200	1700	1750	450	-800	-800	-1050	-800
novembre	1700	2200	2450	2950		1700	3700		300		1750	-300	-300	2700	3200
décembre	4100	3100	3950	2850		3100						200	200	3700	2800

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE (Ouagadougou) (suite)

Marchés A (de) B (à)	Tenkodogo Ouagadougou				Garango Ouagadougou			Fada N'Gourma Ouagadougou				Zabré Ouagadougou				Guéléoungo Ouagadougou				Bobo-Dioulasso Ouagadougou			
Type Céréales	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	PM		SB		PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M
								Wk 1	Wk 4	Wk 1	Wk 4												
janvier 1984																							
février		2350				1850		2700		2500			2900			-3210	-4172	-3200		1396	1238	1163	1867
mars	-650	-650	1350		-150	350	-150					900	400	900		780	1060	1910	1500	1221	900	1440	2417
avril		850				350		3200		2900			400			2230	1730	1670	2710	-652	407		1060
mai		350														-2620	-4050	-4200	-2200	314	583		730
juin	-50	1350	-150		-550	1050	-650									3750	-1410	-3330	1070	135	178	-1667	38
juillet	600	1150						-6300	-6800	-6800	-8800		-350			-700	210	-2770	2540	-534	1047		1128
août	850	1150	-1550		1850	2200	-1650	-1800		-2050		1900	1650	5800		-340	160	-3270	540	-108	1109		575
septembre	1350		-1550	-2650	1450	1200	-1650					900	650	-2600	-1100	260	-740	-3240	640	-2516	42		-1254
octobre																100	-150	-1650	-138	-2611	-1425		-2471
novembre																			75	-4358	-729		-2589
décembre																-1252	692	-2122	-2	-2300	2400		-1369
janvier 1985																830	830	-2050	-60	-2088	1350		-710

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE (Ouagadougou) (fin)

Marchés A (de) B (à)	Zorgho Ouagadougou				Koupéla Ouagadougou				Pô Ouagadougou				Tiébélé Ouagadougou				Ziniaré Ouagadougou				Héguet Ouagadougou			Saponé Ouagadougou			Tanguin-Dassouri Ouagadougou		
Type Céréales	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	PM	SB	SR	PM	SB	SR
janvier 1984																													
février	-3250	-2568	-2088		-950	1850			-2402	-800	1400		-2652	-2852	-2852	-590								-1960	-2160	-1260	-900	-1050	-450
mars	650	930	1660			-550	-1050		1390	890	1440		780	1330	500						1800	1060	620	-4060	-4050	-3050	-1750	-1650	-1550
avril	-360	-50	40			850			650	2250	700		1810	1310	-150	700					400	290	840	-5352	-5552	-4748	-2148	-2852	-1952
mai						850			-1950	-500	400		-2250	4525	-5250	-3550	-510	-12380	-1400					-4640	-5260	-4060	-3650	-4150	-4750
juin	-2470	-1432	-2446		-1650	-650	-1150		-2450	-500	400		-3750	-3750	-5250	9720	-1400	190	-1400		-1800	-600	-2100	-6730	-6730	-4630	-4150	-4150	-4960
juillet	-140	-1450	-3140						-2190	-980	400		11600	-150	-4750	350	-780	1120	-900		-520	-300	-2800	-5240	-5440	-4640	-3050	-3550	-5150
août	-3350	-3990	-5650		-650	-1300	-4150		-450	-700	-800	1390	-1750	-2000	-5250	-4050					-1390	-1250	-4410	-5750	-5400	-5860	-7150	-4800	-6850
septembre						-900	-3650	-4150	-210	350	-2900	250	-352	-602	-3852	-1652								-6050	-6300	-5650	-4550	-4800	-8446
octobre	-6998	-4648	-6148	-4950					350	-248	-1400	6975	150	-150	-1650	-4650					-4850	-3900	-6600				-4800	-5248	-5152
novembre	-6148	-2950	-4148	-4750																	-4200	-3000	-3400	-7246	-7216	-8080	-3250	2000	-1346
décembre	-2348	-1550	-1670						750	1852	-168	1022	-550	-550	-418	-950	-900	-1696	-3300	-3000									
janvier 1985														-550		1650	-396	-300	-3300	-2698	-2398	-1198	-1798	-4046	-4550	-3650	-2150		-3350

NOTES: [a]Ces marges sont calculées avec un décalage de 1 mois entre l'achat et la revente des céréales.

[b]PM = petit mil; SB = sorgho blanc; SR = sorgho rouge; M = maïs.

[c]Ces marges sont calculées à partir des données hebdomadaire. Wk = semaine.

[d]Le marge pour le sorgho blanc nouvellement ecotte, vendu sur le marché au fin octobre était calculé à 6170 FCFA.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

que de décembre à janvier, la tendance à la hausse des marges fut continuée.

Les marges sont d'un niveau moindre à partir des marchés de Dédougou et surtout Tougan où elles deviennent négatives de septembre à novembre 1984. L'évolution du niveau des marges réalisables avec des transactions entre ces marchés et Ouagadougou est similaire pour tous ces marchés au cours des mois. Des niveaux maximum atteints en février, les marges s'amenuisent et atteignent leur niveau le plus faible en mai et juin (200 FCFA à Kouka, 700 FCFA à Dédougou), puis remontent à de hauts niveaux pour les mois de juillet et août avant de chuter de nouveau en septembre et octobre (elles deviennent négatives au cours de ces deux mois à Solenzo). A partir de novembre et surtout décembre, les marges réalisables entre ces marchés rebondissent pour atteindre de nouveau leur maximum de décembre à janvier.

Dans la mesure où la plupart des transactions entre les marchés de la Volta Noire et les marchés de Ouagadougou concernent le sorgho blanc et le petit mil, les marges discutées plus haut se rapportent en grande partie à ces céréales. Ces deux types de céréales ne semblent pas apporter des marges très différentes à partir de ces marchés, si ce n'est que l'on note un bénéfice potentiel plus important à partir du marché de Djibasso pour le commerce du petit mil. Viennent ensuite les marchés de Tenkodogo tout d'abord, puis de Garango, de Zabré et Guéléoungo et le marché de Fada N'Gourma. Quoique ces marchés permettent aussi, selon la comparaison des mercuriales, des transactions profitables vers Ouagadougou, les marges potentielles permises sont d'un niveau nettement plus faible (leur maximum se situe autour de 2.000 FCFA à 2.500 FCFA) et elles deviennent presque systématiquement négatives lors de la soudure, indiquant éventuellemt un retour des céréales vers ces marchés à partir de Ouagadougou.

A ce niveau, il est nécessaire de distinguer les différents types de céréales. A Garango comme à Tenkodogo par exemple, les transactions de sorgho blanc n'impliqueraient pas des marges aussi fortement négatives que celles de petit mil ou de sorgho rouge durant la soudure. Les transactions impliquant l'achat des céréales sur le marché central de Bobo-Dioulasso et la revente sur le marché central de Ouagadougou

n'apporteraient qu'un bénéfice limité que ce soit pour le sorgho blanc ou le petit mil jusqu'en août 1984, sauf en mai et juin où les marges atteignent un niveau de 1700 FCFA. Par contre, les transactions de sorgho blanc à partir de novembre 1984 deviendraient très profitables alors que celles de petit mil se solderaient par de lourdes pertes jusqu'en janvier 1985.

Enfin, le groupe des marchés de la région du Centre ne semblait pas permettre au cours de l'année un approvisionnement profitable pour les commerçants de Ouagadougou, sauf pour les achats effectués sur ces marchés ruraux lors de janvier ou février et éventuellement mars. C'est surtout le cas des marchés de Zabré, Pô, Tiébelé, Zorgo et Moktédo qui d'autre part n'enregistrent pas des marges aussi fortement négatives tout le reste de l'année que les marchés suivants. Les marchés de Ziniaré, de Méguet et surtout de Tanguin-Dassouri et de Saponé, accuseraient des marges extrêmement négatives pour la revente à Ouagadougou des céréales achetées localement dès le début de la soudure. Il est évident que ces marchés très tôt au cours de l'année ont dû s'approvisionner à leur tour et auraient probablement pu le faire auprès des marchés de Ouagadougou.

3.4 CONCURRENCE ET SUCCES DANS LE COMMERCE

3.4.1 Succès dans le Commerce

Nous avons obtenu les mêmes réponses que dans toutes les autres régions à ce sujet dans la région du Centre.

3.4.2 Concurrence entre les Intermédiaires

3.4.2.1 Concurrence au niveau de l'achat aux producteurs

Cette concurrence est tout à fait similaire à celle que l'on trouve dans les autres régions. D'une façon tout à fait classique, les femmes et les commerçants de l'extérieur exercent leur concurrence, les unes par leur habileté à manier les unités de mesure, les autres par les prix supérieurs proposés aux producteurs locaux les jours de marché. Selon leurs dires, les commerçants locaux doivent aller en brousse où l'on trouve de grandes quantités et où les femmes s'aventurent rarement, et acheter entre les jours de marché où après que les commerçants de

Ouagadougou aient épuisé leur argent les jours de marché, pour éviter cette concurrence qui a pour résultat systématique de hausser les prix au producteur.

Pour contrer la concurrence de l'OFNACER, quand ses agents viennent enfin sur les marchés et se décident à acheter à l'assiette Sankinsé, les commerçants locaux utilisent les mêmes artifices que les vendeuses pour attirer les consommateurs. Ils achètent à ce moment-là au même prix, mais avec ce qui paraît être une assiette Yoruba, qui une fois bien enfoncée, contient en fait autant de céréales que l'assiette Sankinsé. En fait, outre ces artifices, dès l'intervention tardive de l'OFNACER, lors d'une mauvaise saison, les prix sur les marchés ont tendance à rattraper et dépasser rapidement les prix de l'OFNACER.

Quant aux banques de céréales, elles ont un avantage net aux yeux des producteurs dans la mesure où elles offrent un espoir sérieux d'approvisionnement "bon marché" au moment de la soudure. Malgré cela, à partir d'une certaine période, vers mars, les banques de céréales éprouvent de graves difficultés à acheter localement, du fait des prix élevés du marché, et parviennent rarement à rassembler des stocks suffisants pour satisfaire la demande locale au moment de la soudure.

3.4.2.2 Concurrence au niveau des transactions entre les intermédiaires

Pour ce qui concerne la collecte, la concurrence entre les grossistes pour "s'attacher" de bons agents collecteurs ou pour obtenir de bons fournisseurs indépendants, s'exerce de façon similaire à ce que nous avons décrit surtout dans le rapport sur la Volta Noire. Pour ce qui est des grossistes de Ouagadougou, elle prend place surtout dans la Volta Noire, mais aussi dans l'Est et dans le Sud. A Guéléoungo, par exemple, il paraît que parfois, quoique rarement, les commerçants de Kaya et Dori sont venus acheter des céréales en offrant systématiquement des prix supérieurs aux commerçants locaux. Les commerçants de Ouagadougou ont simplement attendu que leur fonds s'épuisent.

On retrouve ici les moyens de persuasion classique pour attirer les services des agents, des logeurs ou des commerçants locaux, c'est-à-dire les prix, les divers cadeaux, les commissions. Les femmes dans la région du Sud acceptent des commissions moindres que celle exigées par les

commerçants patentés, au grand dam de ces derniers. Un grand commerçant de Ouagadougou nous signalait aussi l'importance des sacs vides dans les transactions: En période de collecte de céréales relativement rares, certains grossistes vont accepter d'acheter à un collecteur des céréales emballées dans de vieux sacs, si le patron qui a financé les opérations refuse de les accepter tels quels sous pretexte qu'il avait fourni des sacs neufs à son collecteur. Ce point de détail souligne toutefois l'âpreté de la concurrence entre les commerçants de régions différentes auprès des intermédiaires locaux. Cette concurrence, comme nous l'avons vu ailleurs est très nettement amortie entre les commerçants d'un même centre, dans la mesure où ils voyagent ensemble sur les mêmes points d'approvisionnement et que d'autre part, la plupart des commerçants de ces groupes sont relativement tributaires de quelques-uns d'entre eux pour le transport sur les marchés d'approvisionnement. L'exemple du groupe du marché central se rendant régulièrement à Guéléoungo illustre ce fait. A ce moment-là, la concurrence plus feutrée porte surtout sur les unités de mesure, mais aussi sur les prix, exigeant le secret des termes de transaction.

Au niveau de la distribution des céréales, aux grossistes d'autres régions ou aux détaillants de la région, la concurrence est basée sur le tandem prix-poids du sac, et sur les relations de clientèle, de crédit entre les fournisseurs et leurs clients. Il est clair que les commerçants de Ouagadougou qui vont jusqu'à Barsalogo ou Dori pour écouler leurs céréales font une concurrence aux commerçants locaux qui aboutit à la décroissance des prix sur les marchés. Mais là aussi, la concurrence est amortie par la coopération des commerçants de Dori et ceux de Ouagadougou au niveau de la location des magasins de stockage et le regroupement potentiel des commerçants autochtones pour contrer une concurrence trop flagrante des "étrangers".

Cette concurrence est nettement favorisée par l'intervention de nombreux commerçants sur les marchés et la diffusion rapide des informations sur les conditions d'achat et de vente sur ces marchés. Par exemple, les informations reçues sur les conditions d'achat sur les marchés de Ouagadougou permettent aux groupements villageois de risquer un voyage sur ces marchés pour l'approvisionnement des banques de

céréales, ce qui leur permet de concurrencer au niveau de la distribution les commerçants locaux. Ces groupements villageois, du fait de leur prix favorable sont appréciés des consommateurs locaux, mais les commerçants locaux sont souvent les seuls fournisseurs et peuvent imposer leurs prix lorsque les stocks des banques sont épuisés. Si toutefois la hausse des prix sur ces marchés est suffisante pour rentabiliser le voyage et rémunérer le risque de voyager à perte, les commerçants de l'extérieur une fois informés viendront vendre sur ce marché.

3.4.3 Ententes et Syndicats entre les Intermédiaires

Dans les centres où les commerçants sont assez nombreux, il existe une association (comme à Manga) ou au moins une entente (comme à Kaibo) entre eux. Il existe même un accord entre les commerçants de Ouagadougou et ceux de Manga stipulant que les premiers doivent s'adresser aux seconds en exclusivité pour leurs achats à Manga. Une association a été aussi constituée par les commerçants à Basgana, alors qu'à Nobéré, il y a une simple entente entre les commerçants. A Guéléoungo, il n'y a ni association ni entente, mais les commerçants locaux se plaignent de l'entente des commerçants de Ouagadougou, de même d'ailleurs que ceux du marché de Tô, proche de la région du Centre.

L'objectif de ces associations, comme de ces ententes (moins formelles, sans statut et sans fonds, mêmes symboliques), est de fixer les prix. La plupart décident seulement d'un prix d'achat à ne pas dépasser lors de l'achat au producteur ou aux intermédiaires. Mais les commerçants de Manga, dans le cadre de leur association, fixent le prix d'achat au producteur (prix maximum) et le prix de vente aux commerçants de Ouagadougou (prix minimum). Cela leur permet de faire front à l'entente de commerçants de Ouagadougou en matière de prix. Les commerçants de Ouagadougou, que ce soit sur le marché central ou sur le marché Sankariaré font tous référence au même syndicat des grands commerçants.

Il semble que les détaillants ont un autre syndicat pour défendre leurs intérêts. Les grossistes de Ouagadougou disent qu'à une époque, ils pouvaient réellement fixer les prix, les grossistes de Bobo-Dioulasso les auraient même "copiés" dans ce domaine, mais la fixation des prix ne marche plus maintenant. Ce syndicat des grands commerçants de

Ouagadougou néanmoins a un rôle important à jouer dans la défense des intérêts des commerçants de céréales et des intermédiaires de la commercialisation privée. Des représentants des commerçants participent en effet à l'élaboration des prix officiels pour la commercialisation des céréales, et le syndicat peut aussi exprimer l'opinion des commerçants sur les règlements en matière de commercialisation.

CHAPITRE 4

CHANGEMENTS MAJEURS DANS LE SYSTEME AU COURS DES DERNIERES ANNEES PROBLEMES MAJEURS ET AMELIORATIONS SUGGEREES

4.1 CHANGEMENTS

Les changements en matière de production sont malheureusement de nature nationale. Le déficit s'est accru au cours des deux dernières années, poursuivant une tendance à long terme de la détérioration de la situation alimentaire. Le Centre souffre particulièrement de cette tendance, car les centres ruraux de la région ne sont pas aussi bien préparés à la pénurie de céréales que les régions comme le Sahel, le Yatenga et le Centre-Nord: Ces régions ont bénéficié de l'appui de nombreux organismes non gouvernementaux, notamment pour la mise en place et l'encadrement des banques de céréales et de structures de l'OFNACER. La région du Centre comparativement ne bénéficie pas assez de l'appui de l'OFNACER ou des ONG, elle manque de banques de céréales bien encadrées et financées et souffre parfois du caractère urgent des besoins dans les régions citées plus haut en période de crise. Lors d'une réunion, en fin 1984, entre les différents donateurs et ONG pour l'organisation de la distribution de l'aide alimentaire, un des participants a quelque peu étonné son auditoire en exposant le cas de villages (Zitenga, et autres villages au nord de Ouagadougou) souffrant d'une crise alimentaire très grave et du manque d'eau pour la consommation à quelques kilomètres de la capitale. De même, le directeur commercial de l'OFNACER, lors d'une entrevue a souligné le fait que des villages en grande difficulté dans le secteur nord de la région de Ouagadougou souffraient au niveau de l'approvisionnement de l'OFNACER, de la publicité faite aux besoins des régions traditionnelles de grand déficit. Ils ne pouvaient compter souvent que sur les autorités administratives pour approvisionner en catastrophe ces centres ruraux.

Au niveau des systèmes de commercialisation, on retrouve ici la même tendance vers l'abandon des collectes de céréales sur "contrat" ou en confiant les fonds à des agents locaux, en réponse à la pénurie des céréales et la concurrence accrue.

4.2 DIFFICULTES

En résumé, les problèmes relevés au cours de nos recherches dans la région du Centre sont les suivantes:

Les méthodes de vente et d'achat de l'OFNACER semblent inadaptées aux conditions locales, et l'OFNACER ne fait que très peu de progrès dans la pratique des achats et ventes localement, particulièrement en matière d'unité de mesure et de programmation de leurs interventions. Un manque d'information quasi total sur les conditions de l'OFNACER, y compris les mesures officielles semblent particulièrement crucial dans le sud de la région. Les prix d'achat fixes combinés avec le retard des agents de l'OFNACER au moment de la récolte ont la totale défaveur des producteurs.

Les routes et voies d'accès surtout dans le Sud sont un handicap majeur pour tous les intervenants dans la commercialisation des céréales. Il est fort possible aussi qu'un manque de moyens de transport (vélos, charrettes) au niveau de certains villages enclavés et ne bénéficiant pas des services de plusieurs commerçants réguliers pénalisent les producteurs et les consommateurs de ces marchés.

Il apparaît que le comportement de commercialisation de nombreux producteurs dans cette région ne soit pas "rationnel" à première vue dans la mesure où très nombreux sont ceux qui doivent racheter des céréales lors de la soudure après avoir vendu au moment de la récolte ou même avant, à des prix bien inférieurs au prix d'achat plus tard. En fait, le problème de capital au niveau rural est la cause première de ce comportement. Les besoins pressants d'argent liquide pour repayer des dettes, et pour d'autres dépenses indispensables sont au coeur du problème. La commercialisation des autres produits soit n'apporte pas les fonds suffisants, soit ne peut pas les apporter en temps voulu.

Les marges empochées par les commerçants au moyen des manipulation des unités de mesure sont encore d'un niveau obscur et le souci d'intervention d'un organisme régulateur ne peut s'accomoder à long terme d'un trop grand flou sur les mesures utilisées (voir aussi le problème de la mesure du riz dans la section 2.3.4). Néanmoins, l'aspect traditionnel et financier joue en faveur des mesures locales très souvent.

Les systèmes de distribution des céréales de l'OFNACER à Ouagadougou, qui semble être par trop le grand bénéficiaire de cette distribution, donnent lieu à une spéculation inévitable des céréales "bon marché", par l'intermédiaire des agents des services publics.

Les activités des banques de céréales et les distributions de l'OFNACER, même si des informations complémentaires sont nécessaires à ce niveau, semblent trop faibles dans les centres ruraux de la région.

Le capital semble revenir beaucoup plus systématiquement aux grands commerçants, avec le danger de voir un oligopole urbain et national se renforcer. Les systèmes de commercialisation des autres produits agricoles très liés à ceux des céréales dans les activités des commerçants semblent renforcer, dans leur souci d'efficacité, cette tendance à l'expansion des écarts entre les très grands commerçants et les autres.

Les intermédiaires des systèmes privés répondent bien, dans la limite des risques que cela comporte, aux nouvelles opportunités des marchés, mais l'imperfection et la relative lenteur de l'information sur les prix, l'état des routes et les mouvements récents de céréales accroissent considérablement ces risques, freinant le dynamisme certain des commerçants. Le manque d'information rapide, régulière et fiable sur les prix des marchés de la région et l'état des stocks OFNACER localement est aussi un handicap pour l'OFNACER lors de ces interventions ou pour la programmation de ces interventions. Au niveau de l'OFNACER, le manque d'infrastructure et de moyens de transport est évident, mais il n'est pas nécessaire de rappeler que d'ores et déjà, les coûts de l'OFNACER au niveau national sont bien trop lourds pour être couverts par le niveau des marges actuelles.

4.3 AMELIORATIONS SUGGEREES

- Tenter d'améliorer les routes, dans le sud de la région en particulier.
- Développer les programmes d'encadrement de groupements villageois et de banques de céréales dans la région, dans le Sud en retard à ce niveau, mais aussi dans le Nord où les programmes existants ne marchent

pas très bien. L'accent devrait être mis sur les options d'approvisionnement et les garanties offertes (capacités de gestion, sérieux de l'encadrement) par les banques pour pouvoir bénéficier plus largement des céréales de l'OFNACER.

- Continuer les efforts auprès des producteurs et des agents ORD pour développer la commercialisation d'autres produits ou activités, ainsi que leur intégration dans le calendrier agricole pour éviter que les producteurs aient recours aux ventes de céréales lorsqu'il apparaît déjà à la récolte que les stocks seront insuffisants pour aller jusqu'à la nouvelle récolte. A ce propos, il faudrait peut-être encourager les initiatives diverses en matière de commercialisation des produits maraîchers et des produits de l'élevage.

- Modifier les systèmes de distribution des céréales en milieu urbain pour éviter les spéculations sur les céréales à prix réduits de l'OFNACER. Néanmoins, il est clair que tant que les prix de l'OFNACER seront fortement subventionnés et de ce fait bien moindres que les prix du marché, les spéculations par ceux qui possèdent du capital seront inévitables.

- Assurer une vulgarisation progressive en ce qui concerne les conditions de commercialisation sur les marchés et sur les conditions officielles auprès des consommateurs, par l'intermédiaire des infrastructures et organisations locales des CDR. Les consommateurs doivent progressivement devenir, en ville comme en brousse, les contrôleurs des abus en matière d'unités de mesure (le riz à Ouagadougou par exemple) et de prix par rapport aux coûts sur les autres marchés. Toutefois, le prix officiel tant qu'il ne correspond pas vraiment au moins au coût de revient des céréales ne peut guère être pris comme critère de comparaison pour les prix du marché.

La campagne massive et indiscriminée contre les commerçants de céréales n'a guère d'effets positifs car les producteurs et les consommateurs ne peuvent pas, dans leur majorité se passer des services des commerçants. Ces services sont en général fournis beaucoup plus efficacement par leurs intermédiaires que par celui des services publics. Il serait crucial de pouvoir conserver ces services tout en aidant les utilisateurs de ces services à obtenir une position de force

plus équilibrée dans l'espace et dans le temps (durant les saisons) vis-à-vis de ces systèmes de commercialisation privés. Même si cette solution pourrait porter des effets surtout à long terme, par l'intermédiaire de programme de crédit pour le stockage des céréales, les moyens de transport locaux, l'établissement de commerçants locaux, l'établissement de mouvements dynamiques au sein des producteurs et des consommateurs seraient une ressource précieuse et durable pour inciter les intermédiaires du commerce privé à une plus grande efficacité à tous les niveaux.

ANNEXE: RESUME DES ACTIVITES DE RECHERCHE DANS LA REGION

Les recherches sur les systèmes de commercialisation dans la région du Centre et Ouagadougou ont été conduites selon la même méthodologie de reconnaissance rapide que les autres régions (voir Tableau 15), mais elles ont été complétées par une étude plus intensive des marchés urbains de Ouagadougou.

D'une part, un recensement rapide des commerçants (y compris les vendeuses) de céréales et des préparatrices de plats cuisinés, a été effectué par quartier ou par marché. 49 marchés ont été dénombrés. Ensuite, un questionnaire très rapide (comportant en fait trois questions: quantité moyenne de céréales vendue par jour, provenance des céréales, lieu et fournisseur, et destination des céréales, lieu et client) a été appliqué à un grand pourcentage des intermédiaires dénombrés lors du recensement. Ceci nous a permis d'évaluer d'une autre façon les quantités approximatives de céréales commercialisées à Ouagadougou et la répartition de ces activités entre chaque type d'intermédiaire. Enfin, la collecte des prix régulière sur les marchés de Ouagadougou par l'équipe de recherche du CRED a été complétée par des pesées occasionnelles de céréales achetées avec des mesures différentes sur ces marchés. D'autre part, l'enquête de consommation urbaine à Ouagadougou a permis d'appréhender le système de commercialisation des céréales tels que le voient les consommateurs.

TABLEAU 15

PROGRAMME DES PASSAGES DE RECHERCHE

REGION: CENTRE (Ouagadougou)

	Marchés (Villages) Visités	Nombre de Commerçants Contactés	Producteurs et Autres Contactés
février-mars 84 à février 85 OUAGADOUGOU VILLE	Marché Nabiyar (Zogona) Marché Nab Rhaga (Samandin) Marché Baskuy Marché Central Marché Sankaryare Marché Gounghin	plusieurs commerçants 1 commerçants groupe de commerçants groupe de commerçants grand commerçant grand commerçant	durant toute la urée du projet: O.R.D. (plusieurs passages) Syno des transporteurs Syndica des commerçants OFNACER (très nombreux passages) Caisse générale de péréquation des prix des produits et marchandises de grande consommation
Année 84 et janvier 85	Sankaryare, Marché Central et Ville	passages répétés chez grossistes-informateurs durant 84 et 85	plusieurs ONG
SECTEURS CENTRE-NORD février-mars 84	Kokolego Saponé Kombissiri Zitenga Tanguin-Dassouri Boussé	1 commerçant 1 groupe de commerçants 1 commerçant de Ziniaré et 1 commerçant de Zitenga 1 commerçant 2 commerçants	1 groupe de producteurs et président du groupement villageois
SECTEURS SUD juin-juillet 84	Manga et Basgana Kaibo Béré et Guiba Gomboussougou (Region du Centre-Est) Zabré (Région du Centre-Est) Pô Tiebélé Gueléoungo Nobéré	groupe de commerçants (association) groupe de commerçants (3) groupe de commerçants groupe de commerçants, président des transporteurs groupe de commerçants femmes commerçantes kasséna (Céréales) et femmes commerçantes mossi (sorgho rouge) petits commerçants commerçants locaux et commerçants de Ouagadougou petits commerçants	O.R.D. Officiels, "Institutions rurales et de crédit", AVV, Perception (Patente) 1 producteur 1 producteur (GV) OFNACER OFNACER, producteurs (GV) grands producteurs et producteur AVV, ORD producteurs
novembre 84	Guéléoungo Zabré Manga Béré Adongo (Pô)		groupement villageois, responsables de la banque de céréales producteurs producteurs producteurs banque de céréales

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME II

RAPPORT REGIONAL SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS LE CENTRE-EST (KOUPELA)

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par
Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs, Université du Wisconsin
pour
L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

CHAPITRE 1

CARACTERISTIQUES DE LA REGION

1.1 POPULATION, ETHNIES, PREFERENCES DE CONSOMMATION

Comme l'indique le Tableau 2, la population de la région, estimée à 481.000 habitants en 1984-85, se répartit surtout dans les secteurs au nord de la région, y compris ceux de Tenkodogo et de Garanga. Le secteur de Koupéla est le plus peuplé, et ceux de Bitou et Ouargaye au sud-est de la région sont les moins peuplés.

Les ethnies principales présentes dans cette région sont les mossis, surtout au nord de Tenkodogo et Garango et les bissas ou boussansés dans la région Sud. Selon Georges Savonnet (Atlas de la Haute Volta), quelques markas ou mandingués se trouveraient aussi dans le secteur de Garango.

Les habitants de la région et surtout des zones rurales consomment surtout le petit mil, mais aussi le sorgho blanc et le maïs. Ils consomment aussi énormément de sorgho rouge sous forme de dolo, ou bière locale préparé par les femmes. Néanmoins, dans les zones plus urbaines, comme à Koupéla, Tenkodogo et Garango, la consommation de riz est devenue très importante.

1.2 PRINCIPAUX PRODUITS (Tableau 1)

Le petit mil est le type de céréales le plus produit dans cette région, suivi du sorgho rouge puis du sorgho blanc. L'arachide vient juste après, sa production au cours des deux dernières années aurait été similaire à celle du sorgho blanc. La production de maïs et de riz reste minime.

Lors de la saison 1982-83, selon les chiffres de l'ORD (Organisme Régional de Développement), le petit mil et le sorgho blanc ont beaucoup mieux résisté aux mauvaises conditions naturelles que le sorgho rouge. En fait, la répartition de la production des principales céréales correspond bien à celle de la population dans les secteurs qui forment la région, les chiffres ne montrant pas de réelle spécialisation de certains secteurs dans la production d'un type de céréales.

TABLEAU 1

ESTIMATIONS DES PRODUCTIONS DE CEREALES
(tonnes)

REGION: CENTRE-EST (Koupéla)

Céréales / Secteurs	Recoltes	Mil T	Sorgho Rouge T	Sorgho Blanc T	Riz T	Maïs T	Arachide T
Koupéla	1981	7837	6480	4000	780	1175	n.d.
	1982	8300	1635	4100	330	1550	n.d.
	1983	8000	7170	5810	475,8	220	2750
	1984	8670	*	11202,8	260	88	1636
Tenkodogo	1981	6100	4020	2000	532	950	n.d.
	1982	6150	1030	2025	168	1235	n.d.
	1983	6250	4851	3185	209	192	3420
	1984	3838,5	*	6337,5	250	453,3	2050
Garango	1981	7920	4745	1800	2000	1133	n.d.
	1982	7300	1120	1725	300	1260	n.d.
	1983	7400	5278	2450	247	210	4800
	1984	5735,5	*	1182	140	140	3916,8
Zabre	1981	6615	4680	2250	1375	1035	n.d.
	1982	8195	810	3798	370	1430	n.d.
	1983	7550	6560	4480	425,5	229,5	5700
	1984	9880	*	11824	216	334,5	6976
Ouargaye	1981	4100	2460	900	325	650	n.d.
	1982	3195	630	1540	156	780	n.d.
	1983	3600	3400	1971	164	131	2700
	1984	3096	*	2732,2	140	180,5	1920
Bittou	1981	2500	1740	760	330	650	n.d.
	1982	3150	300	1332	99	750	n.d.
	1983	3200	2432	1575	99	126	1750
	1984	2470	*	1503	71,5	189,5	1125
Total	1981	35072	24125	11710	5342	5593	n.d.
	1982	36290	5525	14520	1423	6805	n.d.
	1983	36000	29691	19481	1620	1101,5	21120
	1984	33690	*	40529,5	1077,5	1365,8	17853,8

SOURCES: 1981: ORD du Centre-Est (Koupéla), Document de Travail: Synthèse des Activités, Tableau 3, p. 10.
1982: ORD du Centre-Est (Koupéla), Document de Travail: Synthèse des Activités, Tableau 2, p. 8; estimations de production 1982-83.
1983: ORD du Centre-Est (Koupéla), Rapport de Campagne 1983-84; estimations de production au 30 septembre, 1983.
1984: Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Campagne Agricole 1984-85, situation au 30 septembre, 1984; estimations de production 1984-85 dans l'ORD du Centre-Est.

LEGENDE: *Pour cette année le sorgho rouge n'est pas distinqué du sorgho blanc dans les statistiques (1984).
n.d. = Information non disponible.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 2

BILAN CEREALIER ET POPULATION
(tonnes)

REGION: CENTRE-EST (Koupéla)

TABLEAU 2A: BILAN CEREALIER/POPULATION PAR SECTEUR (1984-85)			TABLEAU 2B: BILAN CEREALIER (1972-83)			
Secteurs	Population[a]	Bilan Céréalier[b]	1972-73 à 1983-84 (selon différentes normes de consommation)[c]			
			Années	180 kg/an	192 kg/an	215 kg/an
Koupéla	125714	-7391	1972	-21037	-25657	-34512
			1973	-19780	-24472	-33465
Garango	82785	-5415	1974	-24975	-29751	-38905
			1975	-28360	-33220	-42535
Tenkodogo	82099	-4499	1976	-12500	-5069	-14545
			1977	-23197	-28225	-37862
Zabré	90551	+1066	1978	-20704	-25816	-35614
			1979	-23666	-28874	-38856
Ouargayé	47895	-3539	1980	-16229	-21521	-31664
			1981	-11655	-17043	-27370
Bittou	39956	-4450	1982	-13437	-18921	-29432
			1983	-28323	-33903	-44598
Total	481000	-24228				

SOURCE: Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Campagne Agricole 1984-85, Situation Céréalier de l'ORD du Centre-Est 1984-85, situation au 30 septembre, 1984; p. 13. (Tableau ajusté après corrections des revenus.)

LEGENDE: - = deficit
+ = surplus

NOTES: [a]D'après le recensement de 1975.
[b]Besoins de consommation estimés à 190 kg par habitant et par an.
[c]Voir Tableau du Rapport National.

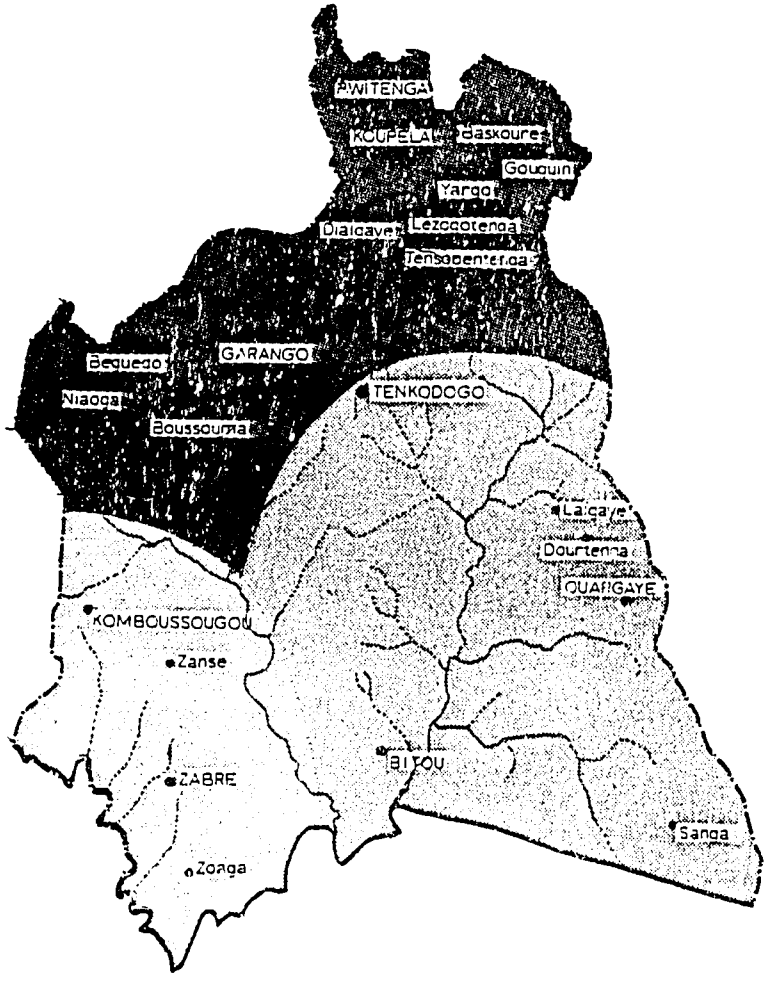
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Outre ces produits, d'autres produits apparaissent en abondance sur les marchés après les récoltes, tels le niébé (les haricots), les noix de karité et aussi les légumes (oignons, carottes, salades, choux, tomates). Enfin, l'élevage du petit bétail est important dans cette région, et les volailles font l'objet d'un commerce et d'une consommation importante à Pouytenga et Koupéla.

1.3 BILAN CEREALIER

Les estimations du bilan céréalier pour la saison 1984-85 qui apparaissent dans le Tableau 2a ne montrent qu'un secteur excédentaire, celui de Zabré. Les autres secteurs, et surtout ceux du nord, à partir de Tenkodogo et Garango seraient déficitaires de près de 5.000 tonnes, avec une pointe pour celui de Koupéla de plus de 7.000 tonnes de déficit (voir aussi la Carte 1). Malheureusement, nous n'avons pu obtenir les estimations de bilan céréalier pour les années précédentes réparties par secteur, mais les statistiques au niveau national (Tableau 2b) montrent que la région du Centre-Est est nettement déficitaire depuis le début des années 1970, quelle que soit la norme de consommation de céréales par personne et par habitant choisie.

CARTE 1 BILAN CEREALIER PAR SECTEUR: CENTRE-EST (KOUPELA) 1984-1985



Légende: Importance relative du déficit par secteur (en tonnes) Selon les estimations du bilan céréalier pour la campagne 1984-1985.

- Léger surplus.
- Léger déficit.
- Déficit important.

Source: Campagne agricole 1984-1985 - Situation au 30 septembre 1984 - Ministère de L'Agriculture et de l'Elévage - Burkina Faso, p. 13.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

CHAPITRE 2

DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1 GEOGRAPHIE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

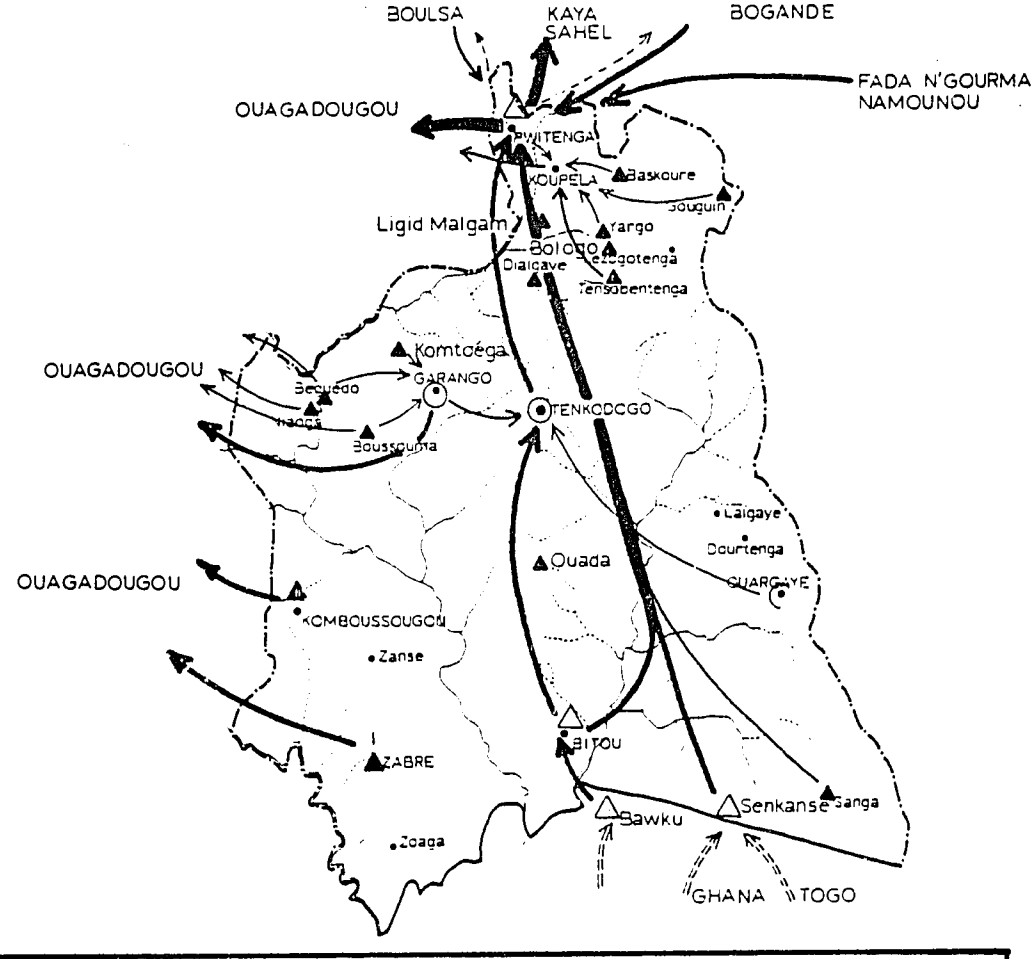
2.1.1 Mouvements des Céréales

Les principaux mouvements de céréales avec l'extérieur de la région sont les importations de céréales en provenance du Ghana et du Togo et les exportations de céréales vers Ouagadougou ou vers le Sahel et Kaya. Le Sahel et Kaya étaient d'ailleurs devenus les destinations pratiquement exclusives des céréales de Pouytenga lors de la soudure de 1984, à partir du mois de juin. Outre ces mouvements principaux avec l'extérieur, des céréales sont aussi importées de la région de l'Est, en provenance de Namounou et de Fada N'Gourma, alors que plus tard le marché de Pouytenga ravitaille quelque peu les zones nord de la région Est, vers Piéla, Bilanga et Bogandé.

Les mouvements internes de céréales (la Carte 2) sont relativement limités du fait que les principaux marchés n'ont guère de liens commerciaux entre eux, leurs principaux liens étant conclus séparément avec les commerçants de Ouagadougou.
Malgré cela, les céréales circulent de la frontière du Ghana et du Togo vers Tenkodogo, et vers Pouytenga. Des mouvements de céréales s'effectuent de Tenkodogo à Koupéla et Pouytenga. Par contre, les céréales partent directement de Garango et des marchés secondaires de ce secteur vers Ouagadougou, via Kaibo. Seuls quelques rares mouvements semblent s'effectuer de Garango vers Tenkodogo. Des marchés de Zabré et Gomboussougou, que nous avons étudiés en détail dans le rapport de la région du Centre (Ouagadougou), les céréales vont directement sur le marché de Ouagadougou, et il en est de même pour les marchés de Moktédo et Zorgo. Quelques mouvements de céréales apparaissent néanmoins entre ces deux derniers marchés, pour la consommation locale.

En ce qui concerne les mouvements de céréales au niveau local, ce sont surtout les mouvements de céréales entre les principaux marchés et les marchés secondaires, ou points de production et marchés ruraux importants, comme indiqués sur le Schéma 1.

CARTE 2 MOUVEMENTS DE CEREALES AU CENTRE-EST (KOUPELA) PRINCIPAUX MARCHES DE LA REGION



Légende pour les flux de céréales:

➡ L'épaisseur relative des flèches montrant les flux indique l'importance relative du volume de ces flux.

--→ Les flèches en pointillé montrent les flux inverses les plux importants au moment de la soudure.

==⇒ Les flèches en double pointillé montrent les mouvements avec l'extérieur du Burkina Faso.

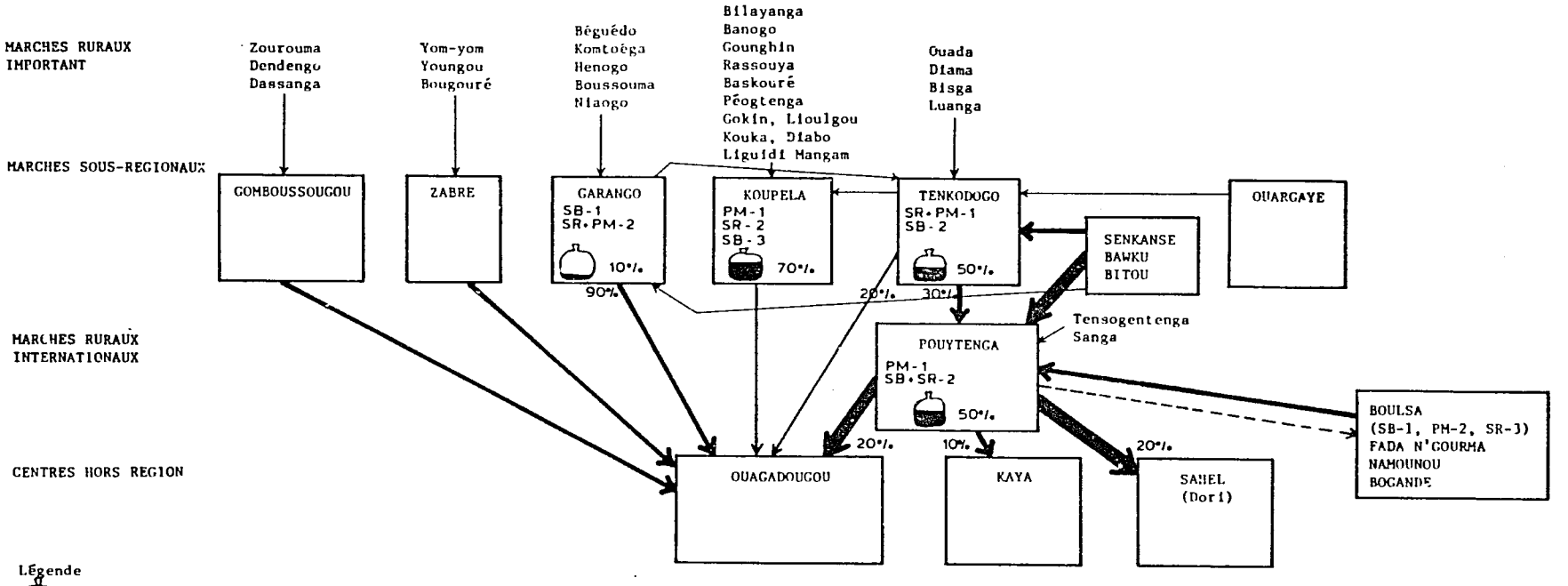
Légende pour les principaux marchés de la région:

○ Marché national urbain: centre de consommation et de transit des céréales.
△ Marché rural international.
□ Marché urbain régional.
● Centre régional semi-urbain.
▲ Marché rural important.

Source: Informations recueillies auprés des divers responsables (ORD, OFNACER, OFFICIELS...) et des commerçants régionaux.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

SCHEMA 1 - SCHEMA DES MOUVEMENTS DE CEREALES DANS LA REGION DU CENTRE-EST (KOUPELA)



Légende

Pourcentage des céréales commercialisées qui sont destinées à la consommation locale (du marché et de son secteur immédiat).

L'épaisseur des flèches entre les marchés indique l'importance relative des flux de céréales.

Les flèches en pointillé indiquent les mouvements inverses les plus importants lors de la soudure.

L'importance relative de chaque type de céréale dans les céréales commercialisées sur chaque marché est indiquée par l'ordre des céréales citées et éventuellement les pourcentages approximatifs.

M : Maïs
SB: Sorgho Blanc
PM: Petit Mil
SR: Sorgho Rouge

Source: informations recueillies auprès des responsables (ORD, OFFICIELS, OFNACER) et les commerçants locaux et régionaux.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

2.1.2 Principaux Marchés et Points de Transaction

Le marché de Pouytenga est un des plus grands marchés du Burkina Faso, bien qu'il soit situé au nord de Koupéla dans une zone rurale, et à ce titre mérite le statut de marché rural international. C'est surtout un très grand marché de transit et de commerce, souvent illégal d'ailleurs, de tous produits. On trouve en effet absolument de tout sur ce marché, marchandises en grande partie importées en fraude. D'autre part, Pouytenga abrite un des plus grands marchés de bétail du pays. Enfin Pouytenga est bien sûr un grand marché de céréales qui rassemble et distribue en grande partie vers les autres régions les céréales locales et importées du Ghana et du Togo. Les marchés de Bitou, de Sankinsé et de Bawku (ce dernier du côté togolais de la frontière) peuvent être aussi considérés comme des marchés ruraux internationaux, au même titre que ceux de Hamalé et de Guéléoungo, du fait de leur grand rôle de transit des céréales entre le Togo, le Ghana et le Burkina Faso. Ces marchés sont néanmoins plus saisonniers et dépendants des mouvements entre ces pays selon leurs récoltes respectives.

Les marchés de Koupéla, de Tenkodogo et de Garango, sont les marchés sous-régionaux de la région. Ils assurent les mêmes fonctions, quoiqu'à un moindre niveau, que le marché de Pouytenga. Mais alors que Pouytenga joue le rôle de réservoir pour toute la région et les autres régions du Burkina Faso, le rôle de distribution locale de ces marchés est limité à leur secteur immédiat, surtout sur le centre semi-urbain. A ces marchés, on pourrait ajouter le marché de Boulsa, qui se trouve au nord de Pouytenga dans la région du Centre-Nord (Kaya), mais qui entretient selon l'état des voies de communications des relations de commmerce des céréales avec le marché de Pouytenga et aussi les structures de l'OFNACER (Office National des Céréales) à Tenkodogo.

Les marchés de Zabré et de Gomboussougou ont été classés dans l'étude de la région du Centre (Ouagadougou) comme des marchés ruraux importants. Situés dans le seul secteur excédentaire de la région, ces marchés semblent être des points de ravitaillement au profit surtout de Ouagadougou, et très marginalement des autres marchés du Centre-Est.

Les points de production et autres marchés ruraux importants sont des petits marchés et villages fréquentés régulièrement par les commerçants des marchés plus importants cités plus haut pour la collecte des céréales. Ces marchés et villages sont mentionnés en dessus des marchés qu'ils ravitaillent en céréales sur le Schéma 1.

Sur les marchés de la région et de ceux proches de la région, les jours de marché ont lieu tous les trois jours, selon le roulement suivant: Par exemple, si les jours de marché de Koupéla et de Moktédo ont lieu un mardi, ceux de Pouytenga, de Tenkodogo et de Piéla ont lieu le lendemain, et ceux de Zorgo, de Garango et de Boulsa auront lieu le surlendemain.

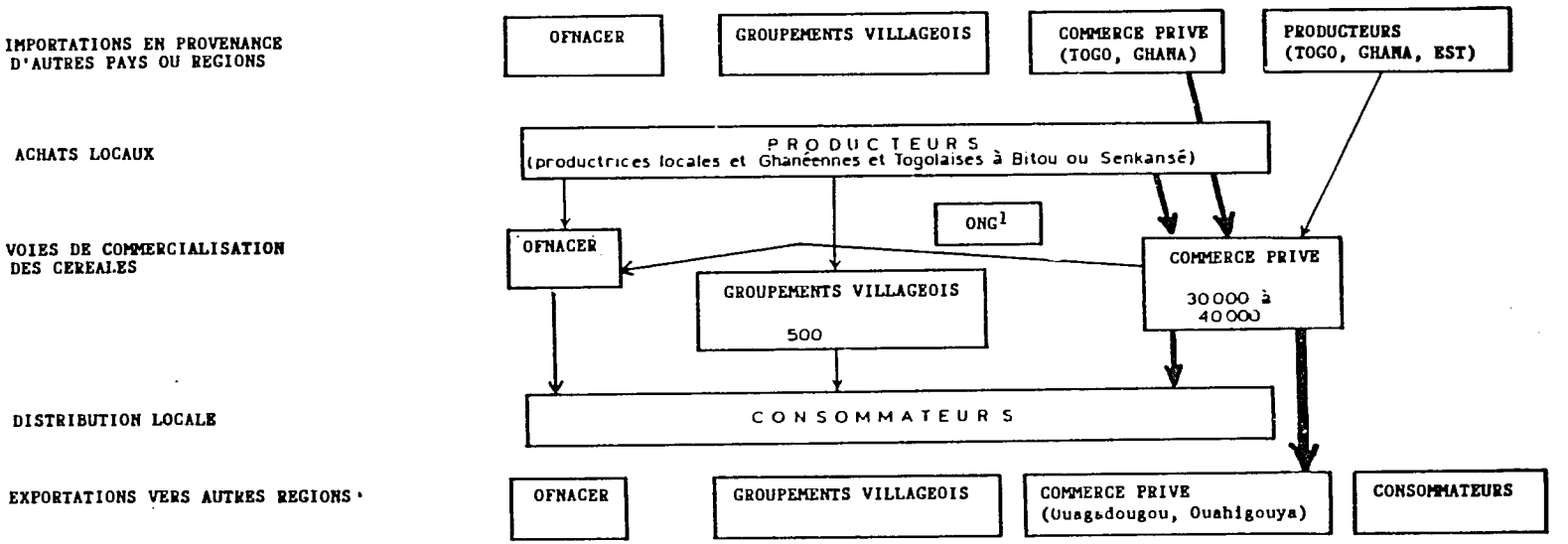
2.2 STRUCTURE DE SYSTEME DE COMMERCIALISITION; INTERMEDIAIRES

2.2.1 Voies de Commercialisation des Céréales (Schéma 2)

Ici aussi, les commerçants privés assurent la quasi totalité de la commercialisation des céréales. Selon nos estimations grossières d'après les recensements des commerçants dans cette région, il semble que le système privé commercialise au moins dix fois plus de céréales que l'OFNACER, qui a vendu en 1983-84 (jusqu'à septembre 1984) environ 2.000 tonnes de céréales. Quant aux groupements villageois, le quart du chiffre cité pour l'OFNACER représente sûrement une évaluation maximum des activités de commercialisation des céréales des banques de céréales de la région.

Les interactions entre ces différentes voies de commercialisation sont d'une façon classique l'achat des céréales par les groupements villageois et par les commerçants pour le compte de l'OFNACER. Ce sont surtout les commerçants qui fournissent les céréales de l'OFNACER, et selon les informateurs locaux, ceci résulte en partie de la forte pression politique et sociale exercée sur les commerçants. Lors de notre passage en début 1984 à Koupéla, les autorités locales se promettaient de forcer lors de la soudure, avec l'appui des CDR (Comité pour la Défense de la Révolution), les commerçants ayant des stocks à vendre à l'OFNACER au prix officiel.

SCHEMA 2 SCHEMA DES VOIES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES
REGION: CENTRE-EST (Koupéla)



Notes: Ces chiffres se référant surtout à 1983-1984 sont des estimations très approximatives et grossières des quantités commercialisées par chacun des 3 principaux systèmes. Sauf pour l'OFNACER, ces chiffres ont une valeur exclusivement indicative de l'importance relative de chaque système. Le déficit de cette région annoncé pour la saison 1983-1984 était de 28.323 tonnes pour une consommation de 180 kg par an et par personne, ou de 44.598 tonnes pour 215 kg par an et par personne (voir Tableau 2 CENTRE-EST)

[1]ONG (FOVODES, COE, FDC, PDRI, ACDI, etc)

Légende

Transactions intra-régionales
Transactions inter-régionales
L'épaisseur des flèches indique l'importance relative de chaque voie de commercialisation.

Sources: Informations obtenues auprès de diverses sources (ONG, Officiels, ORD, OFNACER), et grâce au recensement très approximatif des commerçants sur les principaux marchés, effectué lors des passages de l'équipe de recherche.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

2.2.2 Comportement de Commercialisation des Producteurs, Rôle des Groupements Villageois et des Banques de Céréales

2.2.2.1 Comportement de commercialisation des producteurs

Les producteurs ne vendent qu'en cas d'extrême nécessité et quand celle-ci se présentera, et si ils n'ont plus d'arachides, de coton, de haricots ou de pois de terre à vendre. Les ventes les plus nombreuses ont lieu après la récolte en général, mais il semble que les producteurs de l'AVV (Autorité des Aménagements des Vallées des Voltas) vendent un peu plus tard vers avril et mai ou durant la soudure, dans la mesure où ils ont plus recours à d'autres produits (surtout le coton) pour la vente.

Les producteurs disent préférer vendre les céréales les meilleures, car elles se vendent mieux, mais en fait lors des années difficiles comme 1983-84, il n'y a plus de différence de prix entre les céréales de différente qualité. D'autre part, les producteurs tentent parfois d'échanger les céréales d'une variété contre une autre variété. C'est le cas typique de l'échange du sorgho blanc contre du sorgho rouge germé pour le dolo. (Cette bière de mil fait l'objet d'une grande consommation dans cette région.) En fait, le petit mil est la toute dernière céréale à être commercialisée, car il est la base de l'alimentation dans tous les foyers ruraux.

A Garango, où les bissas sont les plus nombreux, un informateur nous a déclaré que si la saison est bonne, il y aura plus de mossis qui viendront vendre, mais si la saison est mauvaise, les producteurs bissa seront les plus nombreux vendeurs. Les producteurs rejoignent les marchés à bicyclette ou bien leurs femmes marchent avec leurs céréales sur leur tête pour venir vendre. Il est parfois plus intéressant pour les producteurs de venir sur les marchés plus lointains, même si les prix sont les mêmes ou moins forts qu'ailleurs, si ces marchés offrent une variété plus grande d'autres produits de consommation: C'est le cas du marché de Pouytenga où il semble que l'on puisse trouver de tout.

Les producteurs, contrairement à la soudure 1983, ne semblent pas avoir effectué beaucoup de ventes en herbe au cours de l'année 1983-84, les récoltes s'annonçant peu sûres. A Zorgo, un producteur sait que pour la vente en herbe, il faut rembourser une assiette Yoruba en plus sur un prêt équivalant à une tine (cette tine ne devant pas contenir plus de six assiettes Yoruba).

En fait, lors de la campagne 1983-84, la plupart des producteurs de cette région étaient des acheteurs nets. En effet, près de Moktédo, à Yakika, les producteurs pensent que la récolte ayant été mauvaise, la majeure partie d'entre eux seront obligés d'acheter des céréales durant la soudure. La plupart achètent ces céréales sur les marchés et parfois à crédit aux commerçants. De même que pour les ventes, les achats entre les producteurs et éventuellement les achats à crédit, sont surement très fréquents, mais impossible à évaluer.

2.2.2.2 Rôle des groupements villageois et des banques de céréales

Les groupements villageois, selon le Tableau 3a qui suit, sont surtout nombreux dans le secteur de Koupéla et dans le secteur de Zabré. Les groupements villageois de cette région semblent surtout souffrir du manque de coordination et d'encadrement, et cela particulièrement pour leurs activités de banques de céréales. La plupart de ces banques ont été financées par une source de fonds extérieure et ont de grandes difficultés de gestion. Certaines n'existent plus, comme la banque de céréales de Yakika (à 10 km de Moktédo) qui s'est complètement désorganisée lors du retrait de l'ORD dans l'encadrement de cette banque. Les banques de céréales existant au cours de l'année 1984 dans l'ORD du Centre-Est apparaissent dans le tableau 3 , par secteur et par organisme de financement (voir aussi la Carte 3).

TABLEAU 3a

NOMBRE DE GROUPEMENTS VILLAGEOIS PAR SECTEUR

REGION: CENTER-EST (Koupéla)

	Koupéla	Tenkodogo	Garango	Bittou	Zabré	Ouargaye	Total
Masculins	24	12	16	11	16	8	87
Féminins	13	9	12	10	13	4	61

SOURCE: Document de l'ORD du Centre-Est (Koupéla), Synthèse des activités depuis 1980.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 3

BANQUES DE CEREALES
EMPLACEMENT ET ORGANISME DE FINANCEMENT

REGION: CENTRE-EST (Koupéla)

TENKODOGO		KOUPELA	
Pouswaka (n.l.)	FEER	Nionghin (n.l.)	FEER
Malinga Naksoré	FDC	Nionghin (n.l.)	FOVODES
Malinga Naksoré	OXFAM (local FDC)	Zéguédéga	FDC
Cétala	OXFAM (sans local)	Koupéla (UGV)	COE (sans local)
Boama	OXFAM (sans local)	Toktenga (n.l.)	PDRI
Sabtinga	OXFAM (sans local)	Pistenga (n.l.)	PDRI
Malinga Yarcé (n.l.)	OXFAM (local PDRI)	Yango (Pouytenga)	FOVODES
Sasma	PDRI (local seul)	Médogo (n.l.)	FOVODES
ZABRE		Baskouré	FOVODES
Gomboussougou (UGV)	COE	Nakaba	FOVODES
Zabré (UGV)	COE	Gouguin	FOVODES
OUARGAYE		Pilorghin	FOVODES
Ouargaye (UGV)	COE	Yougrétenga	FOVODES
Sanga (UGV)	COE	Dimistenga (n.l.)	FOVODES
GARANGO		BITOU	
Tingsoba (n.l.)	FEER	Yangdin	COE (sans local)
Garango (UGV)	COE (sans local)	Yangatenga	COE (sans local)
Goulanda	PDRI		
Zigla Koulpélé	PDRI		

PROJETS DE BANQUES DE CEREALES
(locaux en construction)

TENKODOGO		KOUPELA	
Vagvagué (n.l.)	PDRI	Kudmi (n.l.)	PDRI
Bassaré (n.l.)	PDRI	Bolin peulh (n.l.)	PDRI
Sabtenga	PDRI	Dagandtenga (n.l.)	PRDI
GARANGO		Dassin (n.l.)	PDRI
Ouarégou	PDRI	BITOU	
Zigré (n.l.)	PDRI	Bouingandé	FEER
Ouazi	PDRI		
Zigla Poulassé (n.l.)		PDRI	
Dango	PDRI		

PROJETS DE BANQUES DE CEREALES
(locaux en voie de construction)

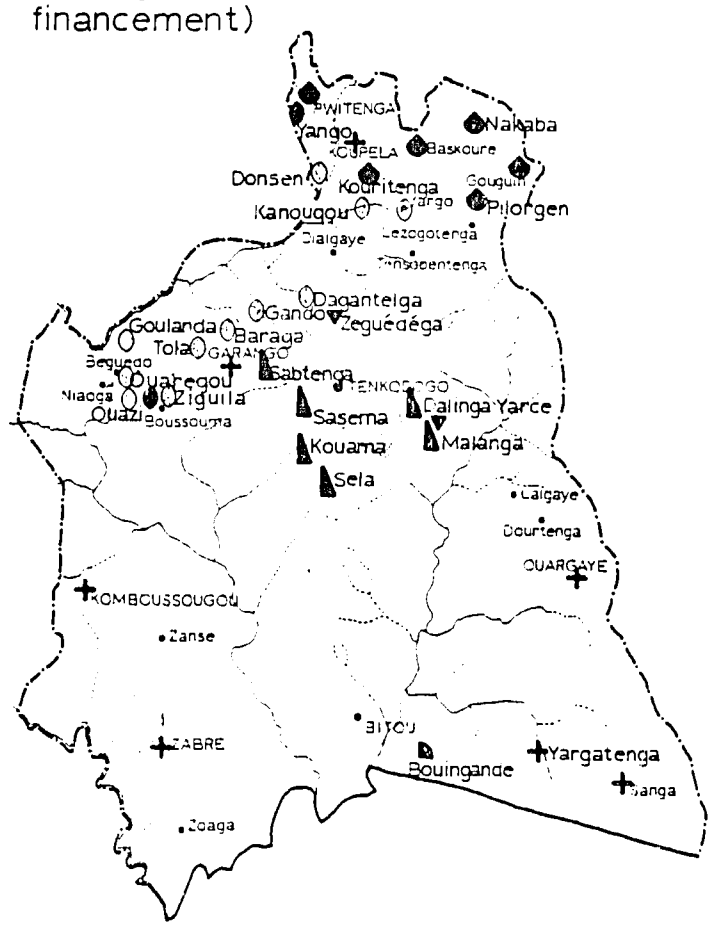
KOUPELA		GARANGO	
Kanougou	ACDI	Ballogo	ACDI
Yango	ACDI	Toula	ACDI
		Samsagbo	ACDI

SOURCE: Communications des représentants des banques de céréales et des agents ORD, et documents divers.

LEGENDE: n.l.: emplacement non localisé sur la Carte 3 du Centre-Est.
Sans local: l'organisme en question n'a pas financé de batiment.
Local PDRI ou FDC: Local financé par un autre organisme: PDRI ou FDC.
Local seul: financement du local uniquement.
COE: Conseil Oecuménique des Eglises.
PDRI: Projet de Développement Rural Intégré du Centre-Est.
FEER: Fonds de l'Eau et de l'Equipement Rural (auparavant FDR).
FOVODES: Fondation Voltaïque pour le Développement et la Solidarité.
FDC: Fonds de Développement Communautaire.
OXFAM: Oxford Famine Relief.
ACDI: Agence Canadienne pour le Développement Intégré.
UGV: Union des Groupements Villageois.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

CARTE 3 EMPLACEMENT DES BANQUES DE CEREALES
REGION DU CENTRE-EST
(par organisme d'encadrement et/ou de financement)



Legende

- Banque de cereales ORD avec financement FEER
- Banque de cereales PDRI
- Banque de cereales PDRI en construction ou en projet
- Banque de cereales OXFAM
- Banque de cereales FDC
- Banque de cereales COE/UGV
- Banque de cereales FOVODES

Source: Responsables ORD (Organisation du Monde Rural), ONG locales, Groupements villageois.
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

- Conditions de financement et de remboursement: Le FEER subventionne les fonds de roulement des banques pour un total de 1.060.000 FCFA (1.000.000 pour l'achat des céréales et 60.000 FCFA pour l'achat des sacs vides). Ce prêt est remboursable en cinq ans avec une année de différé et un taux d'intérêt de 8,5%. Le local est en partie subventionné par le FEER et en partie par l'investissement humain des villageois.

Le PDRI ainsi que l'ACDI effectuent un prêt de 1.000.000 FCFA (et quelque peu au-delà) pour les banques de céréales avec un taux d'intérêt se situant entre 8,5% et 11%. Ce crédit à court terme est remboursable en fin de campagne et peut être réinvesti en début de la prochaine campagne. De même, aux subventions pour la construction s'ajoutent le travail volontaire des villageois.

Le COE, comme dans toutes les autres régions ne finance pas la construction de banques de céréales et dans le cas de cette région a offert aux Unions des groupements villageois à Garango, à Zabré et à Ouargaye, un crédit à court terme de plus de 700.000 FCFA en guise de fonds de roulement.

L'OXFAM effectue des prêts de 700.000 FCFA versés sur deux campagnes (250.000 FCFA tout d'abord et 350.000 FCFA par la suite). Ces prêts sont remboursables en cinq ans avec un taux d'intérêt de 8,5%. En fait, c'est l'Union des groupements villagois dans chaque secteur qui est chargée de récupérer les échéances et de les replacer dans d'autres villages demandeurs.

Malheureusement, nous n'avons pu obtenir d'information sur les conditions de financement par le FDC des deux banques de céréales concernées.

La FOVODES, bien que nous n'ayons pas d'informations spécifiques concernant ses activités de financement dans l'ORD du Centre-Est, finance probablement la construction du magasin et un stock de départ de 300 sacs de céréales, comme dans les autres régions où elle intervient. Signalons que les activités de la FOVODES ne sont pas effectuées par l'intermédiaire de l'ORD, bien que l'Organisation du Monde Rural (OMR) s'efforce de plus en plus de coordonner au niveau de l'ORD les projets affectant les banques de céréales de la région.

2.2.3 Intermédiaires Publics Rôle de l'OFNACER, de l'ORD et des Autorités Administratives

2.2.3.1 Structures de l'OFNACER (Tableau 4 et Carte 4)

TABLEAU 4

STRUCTURES DE L'OFNACER

REGION: CENTRE-EST (Koupéla)

Types de magasin	Emplacements	Capacité (tonnes)	Loyer batiments
Stocks de Sécurité	Tenkodogo Zabré	2.000 T 1.000 T	
Magasins de Stockage(CDG)	Koupéla (stock de (stabilisation)	1.500 T	
Centres de vente	Zorgo (OUAGADOUGOU) Garango Koupéla Zabré	250 T 75 T 400 T 200 T	17.000 FCFA
Centres de vente secondaire	Gomboussougou Boulsa (fermé en déc. 1984) Bitou (location)	250 T 250 T 20 T	sans agent sans agent sans agent
Points de vente (sans local)	Bissiga, Lalgaye, Dialgaye, Gouguin, Pouytenga Méguet, Moktédo, Zam		sans agent sans agent sans agent

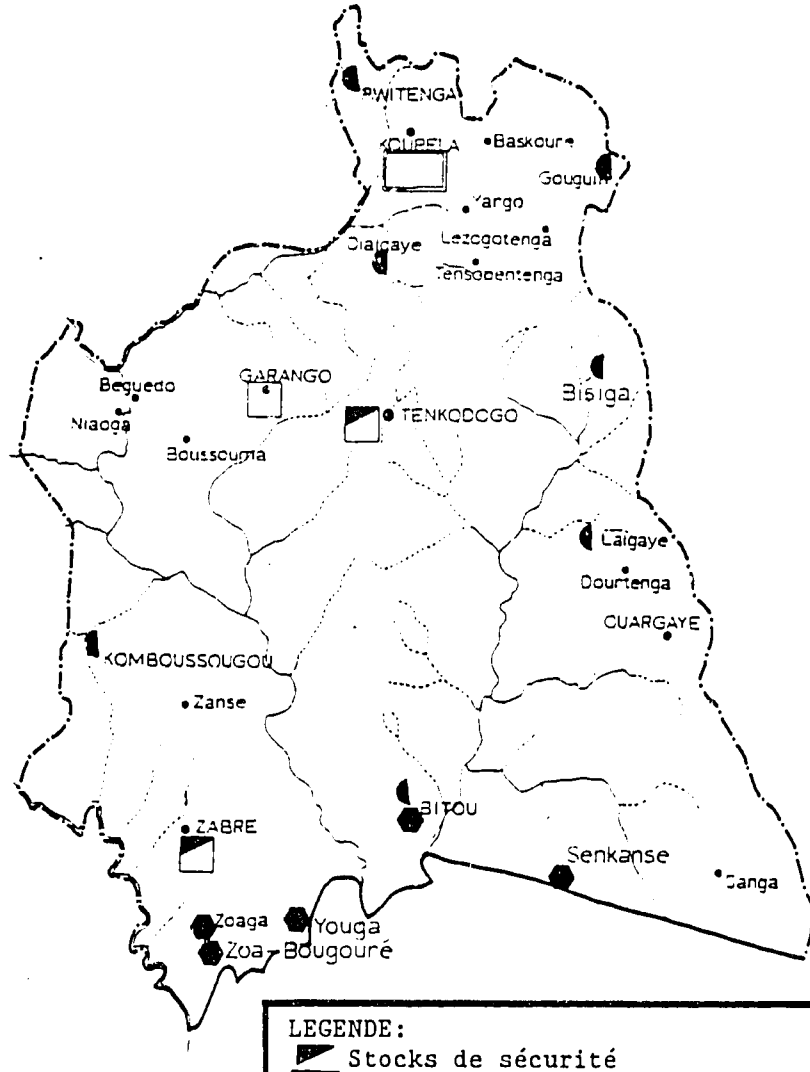
SOURCE: Communication OFNACER.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

2.2.3.2 - Achats de l'OFNACER

Bien que les statistiques officielles sur les achats de l'OFNACER depuis 1978-79 (Tableau 5) ne le fassent pas paraître, les commerçants sont en général les principaux intermédiaires de l'OFNACER pour la collecte.

CARTE 4 STRUCTURES DE L'OFNACER REGION DU CENTRE-EST



LEGENDE:
- Stocks de sécurité
- Magasin principal-CDG (Centre de Gestion)
- Centre secondaire (vente)
- Point de vente (sans agent OFNACER)
- Centre d'achat (les plus importants au cours des années récentes)

SOURCE: Interviews des responsables du CDG et centres OFNACER régionaux et de l'OFNACER à Ouagadougou.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 5

REPARTITION DES CEREALES COLLECTEES POUR L'OFNACER
(tonnes et pourcentages)

REGION: CENTRE-EST (Koupéla)

Agent de Collecte	1978-79		1979-80		1980-81		1981-82		1982-83		1983-84	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
Groupements villageois	87	5.8		6	6.5		256	37.4				
Commerçants									2	2		
OFNACER	1410	94.2		86	93.5		429	62.6	84	98	124	100
TOTAL ACHATS	1497	100	1125	92	3.5		685	100	86	100	124	100
Pourcentage du total national	9.8%		13%		3.5%		2.4%		0.4%		2.1%	

SOURCE: Bulletin de Statistiques Agricoles: Campagnes 1978-79, 1979-80, 1980-81, 1981-82, 1982-83, 1983-84.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Le Tableau 5 montre clairement qu'au cours des dernières années, la collecte des céréales par l'OFNACER a été très faible, et effectuée en grande partie, sinon uniquement, par les agents OFNACER eux-mêmes. Il est fort probable qu'en fait la majeure partie de ces céréales ait été obtenue d'une manière ou d'une autre par l'intermédiaire des commerçants. Pour la campagne 1983-84 par exemple, les commerçants étaient tenus de vendre à l'OFNACER 50% de leurs achats de céréales jusqu'à ce que l'OFNACER atteigne son objectif de collecte dans la région. D'autre part, les représentants CDR devaient jouer un rôle important dans l'application des mesures gouvernementales, surtout en trouvant et dénonçant les stocks effectués par les commerçants et de forcer leur vente au prix officiel. Mais en fait, selon un responsable de l'OFNACER de Tenkodogo, les agents de l'OFNACER passent par des intermédiaires, les commerçants et les groupements villageois pour

acheter les céréales. Ces intermédiaires achètent avec les mesures locales, les assiettes (Sankinsé ou Yoruba) et revendent aux agents à la tine officielle. Selon l'informateur de Tenkodogo, le manque de personnel est en partie responsable pour la maigre collecte. De plus, le retard dans la distribution des fonds aux groupements villageois est la raison principale pour leur très faible participation dans la collecte, alors qu'en 1981-82, les groupements avaient fourni près de 40% des achats de l'OFNACER.

Les centres d'achat principaux au cours des dernières années ont été Zouaga, Bougouré, Yom-yom, Bitou, Senkansé, et lors de la dernière campagne (1983-84) Gomboussougou, Youba, Zabré et Ouargaye.

Les céréales collectées par l'OFNACER lors de la campagne 1983-84 sont constituées pour moitié de Sorgho blanc et pour le tiers de petit mil (voir le Tableau 6). Dans le centre de Tenkodogo cependant, l'OFNACER n'a pas acheté de sorgho rouge parce qu'il ne peut pas se conserver plus de 6 mois; et selon les responsables, le maïs, qui venait du Ghana, ne vient plus depuis la fermeture des frontières.

TABLEAU 6[a]

REPARTITION ENTRE LES TYPES DE CEREALES
DES COLLECTES DE L'OFNACER
(en kg)

REGION: CENTRE-EST (Koupéla)

Campagne	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Maïs	Mil	Niébé	Total
1982-83	31.550			55.000		86.550
1983-84	58.438	24.100	100	41.006	900	124.544

SOURCE: Communication OFNACER.

NOTE: [a]La répartition des céréales collectées pour l'OFNACER par les groupements villageois (normalement le Tableau 6).

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

2.2.3.3 Ventes de l'OFNACER (Tableaux 7a, 7b, 8a, 8b, 9a et 9b)

Les ventes de l'OFNACER, même si elles se sont nettement accrues lors de 1983-84, ne reprèsentent que 3% des ventes effectuées au Burkina Faso pour cette campagne.

Les ventes de l'OFNACER dans cette région sont mieux réparties entre les différents centres de ventes que dans les autres régions (voir les Tableau 8a et 8b). C'est surtout le cas pour les ventes effectuées lors de la campagne 1983-84. En effet, même si le centre de gestion de Koupéla reste le premier servi, avec 31% des ventes, Tenkodogo (19%), Zabré, puis Zorgo, Boulsa et Garango se partagent assez équitablement le reste des céréales.

Ces ventes ont été constituées surtout de sorgho rouge (57% des ventes en 1983-84, provenant sans doute de l'aide alimentaire), et d'une proportion de riz assez significative (13 et 18% respectivement en 1982-83 et 1983-84) (voir les Tableau 7a et 7b). Le sorgho blanc qui représente tout de même pour les deux campagnes la seconde céréale vendue dans la région par l'OFNACER, constitue autour de 20% des ventes. Enfin, le maïs en 1983-84, probablement en provenance du Ghana, a joué un rôle important dans les ventes de l'OFNACER.

Les ventes au cours des deux campagnes ont été effectuées en quasi totalité (95% pour 1982-83 et 85% pour 1983-84) du mois d'avril au mois de septembre (voir les Tableau 9a et 9b). Il faut noter que la différence de 10% entre ces deux années représente en fait la proportion des ventes effectuées lors du mois d'octobre 1983; et de même il est certain que les ventes du mois d'octobre 1984, pour lesquelles nous n'avons pas de statistiques, ont été aussi importantes. Il apparaît enfin que dans cette région aussi, les ventes se sont un peu mieux réparties entre les mois de soudure en 1983-84 qu'en 1982-83 où 75% des ventes avaient été effectuées au cours des seuls mois d'août et de septembre. La raison de cette relativement meilleure distribution réside sûrement dans le fait que la forte demande de céréales est apparue plus tôt, en juin et s'est maintenue durant toute la soudure.

2.2.4 Chaînes de Commercialisation Privées

2.2.4.1 Systèmes de commercialisation privés

Les systèmes de commercialisation dans la région du Centre-Est sont sensiblement les mêmes que dans les autres régions, mais le Centre-Est se

TABLEAU 7a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-EST
CDG: KOUPELA, 1982-83
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	0,	0,	0,	,9	0,	,0	0,	6,7	21,4	31,0	72,3	35,2	167,6	(18)
Sorgho rouge	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,0	,5	53,8	203,7	278,6	536,6	(57)
Mil	0,	0,	0,	0,	0,	,0	0,	0,	,0	10,8	29,4	14,1	54,4	(6)
Maïs	0,	3,4	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,1	2,4	11,3	5,4	22,7	(2)
Avariée	0,	0,	,4	,0	1,4	2,8	9,5	12,4	2,9	3,9	,0	4,8	38,2	(4)
Riz	7,8	5,1	8,0	5,3	5,9	5,7	7,3	8,7	6,4	9,2	13,5	37,8	121,7	(13)
Total	7,8	9,5	8,4	6,3	7,3	8,6	16,8	27,8	31,5	111,2	330,3	375,8	941,3	(100)
Pourcent du Total	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(2)	(3)	(3)	(12)	(35)	(40)	(100)	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 7b

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-EST
CDG: KOUPELA, 1983-84
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	4,2	1,9	2,6	0,	,8	15,9	24,4	37,1	33,7	25,6	276,6	51,5	474,4	(24)
Sorgho rouge	157,4	0,	0,	0,	0,	0,	0,	2,7	171,9	408,2	16,7	1,9	758,9	(39)
Mil	12,5	7,2	4,9	0,	6,0	6,6	18,9	6,2	11,5	,4	0,	0,	74,4	(4)
Maïs	2,6	,1	,1	0,	,0	0,	0,	,1	0,	0,	34,3	273,2	310,4	(16)
Avariée	1,5	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,7	0,	,1	0,	,1	2,4	(0)
Riz	17,3	9,7	13,4	0,	9,3	6,2	33,3	38,6	59,0	26,9	58,6	73,6	346,0	(18)
Total	195,5	18,9	21,0	0,	16,2	28,7	76,6	85,5	276,1	461,3	386,1	400,3	1966,5	(100)
Pourcent du Total	(10)	(1)	(1)	(0)	(1)	(1)	(4)	(4)	(14)	(23)	(20)	(20)	(100)	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 8a

VENTES DE L'OFNACER PAR CENTRE DE VENTE ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-EST
CDG: KOUPELA, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Koupéla	74,3	124,5	16,6	6,9	6,0	45,0	273,4	29
Tenkodogo	52,4	111,4	37,6	6,0	10,7	38,5	256,6	27
Zorgo	8,0	7,0	0,	0,	0,	4,4	19,4	2
Garango	0,	0,	0,	0,	14,4	22,0	36,4	4
Zabré	30,4	291,0	,2	9,8	,5	6,2	338,2	36
Gomboussougou	2,5	2,3	0,	0,	0,	2,0	6,7	1
Bitou	0,	,4	0,	0,	6,6	3,5	10,5	1
Total	167,6	536,6	54,4	22,7	38,2	121,7	941,3	100
Pourcent du Total	10	57	6	2	4	13	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 8b

VENTES DE L'OFNACER PAR CENTRE DE VENTE ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-EST
CDG: KOUPELA, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Garango	36,7	30,0	2,9	24,9	0,	68,8	163,5	8
Tenkodogo	174,9	43,1	32,6	17,0	1,7	107,8	377,2	19
Zorgo	67,5	85,3	4,7	28,6	0,	26,3	212,3	11
Koupéla	91,2	334,1	17,6	50,3	0,	119,8	613,0	31
Zabré	38,1	167,1	11,6	2,1	,7	17,0	236,7	12
Gomboussougou	0,	,3	0,	0,	0,	0,	,3	0
Méguet	23,8	9,1	4,8	0,	0,	,6	38,3	2
Gouguin	19,2	9,8	0,	25,0	0,	2,1	56,2	3
Boulsa	0,	54,1	0,	116,9	0,	1,2	172,2	9
Moktédo	0,	26,0	0,	0,	0,	1,0	27,0	1
Ouargaye	11,0	0,	0,	15,0	0,	1,3	27,3	1
CDR Koupéla	0,	0,	0,	19,3	0,	0,	19,3	1
Zam	12,0	0,	0,	11,3	0,	0,	23,3	1
Total	474,4	758,9	74,4	310,4	2,4	346,0	1966,5	100
Pourcent du Total	24	39	4	16	0	18	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 9a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR CENTRE DE VENTE

ORD: CENTRE-EST
CDG: KOUPELA, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Koupéla	2,4	4,7	2,5	,9	0,8	1,5	2,4	9,9	8,9	8,7	60,6	170,1	273,4	29
Tenkodogo	3,0	2,3	2,2	2,4	2,2	4,4	2,4	5,4	8,9	16,5	160,9	45,6	256,6	27
Zabré	0,	0,	,8	0,	1,6	0,	1,5	0,	8,7	76,2	90,0	159,2	338,2	36
Garango	,8	1,7	2,8	2,9	2,7	2,7	9,9	10,6	0,	2,1	0,	0,	36,4	4
Zorgo	1,5	,8	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,4	1,0	14,8	,9	19,4	2
Gomboussougou	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,5	0,	1,4	1,6	3,3	0,	6,7	1
Bitou	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	1,8	3,1	5,0	,6	0,	10,5	1
Total	7,8	9,5	8,4	6,3	7,3	8,6	16,8	27,8	31,5	111,2	330,3	375,8	941,3	100
Pourcent du Total	1	1	1	1	1	1	2	3	3	12	35	40	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 9b

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR CENTRE DE VENTE

ORD: CENTRE-EST
CDG: KOUPELA, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Koupéla	0,	0,	8,3	0,	5,9	3,8	30,4	28,0	139,1	213,9	104,2	79,4	613,0	31
Tenkodogo	19,5	11,7	9,4	0,	6,9	10,7	31,5	31,2	48,3	56,0	13,5	38,3	377,2	19
Zabré	159,2	1,5	,5	0,	1,3	4,0	1,6	2,9	16,2	12,7	29,0	7,6	236,7	12
Garango	12,7	5,6	0,	0,	2,1	5,7	11,1	16,7	16,7	34,8	26,3	31,8	163,5	8
Zorgo	3,9	0,	2,8	0,	0,	4,5	2,0	2,6	42,6	53,1	69,8	31,0	212,3	11
Gomboussougou	,3	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,3	0
Méguet	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	2,4	2,4	9,2	,2	24,1	38,3	2
Gouguin	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	1,7	10,8	1,8	10,7	31,2	56,2	3
Moktédo	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	26,4	0,	,6	27,0	1
Ouargaye	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	11,0	16,3	27,3	1
CDR Koupéla	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	19,3	19,3	1
Zam	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	23,3	23,3	1
Boulsa	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	53,3	21,4	97,4	172,2	9
Total	195,5	18,9	21,0	0,	16,2	28,7	76,6	85,5	276,1	461,3	386,1	400,3	1966,5	100
Pourcent du Total	10	1	1	0	1	1	4	4	14	23	20	20	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

distingue par son nombre de marchés et secteurs relativement indépendants les uns des autres. Ces marchés principaux, Koupéla, Tenkodogo, Garango et Pouytenga, et même les marchés proches de Zorgo et Moktédo (tous deux officiellement dans l'ORD du Centre) ont en fait plus de relations avec les marchés de la ville de Ouagadougou qu'entre eux. Il n'y a en fait aucune intégration réelle entre ces marchés, si ce n'est quelques relations plus importantes entre les marchés de Tenkodogo et de Pouytenga. Les vendeuses, commerçantes et commerçants de Pouytenga fréquentent en effet le marché de Tenkodogo pour s'approvisionner, et les commerçants de Tenkodogo vont vendre une partie de leurs céréales sur le marché de Pouytenga. De même, le marché de Koupéla n'a qu'assez peu de relations commerciales avec le marché de Pouytenga en matière de céréales. Les commerçants de Koupéla sont surtout spécialisés dans la distribution des céréales pour la consommation locale des fonctionnaires et des producteurs. Selon eux, les commerçants ne s'arrêtent pas à Koupéla lorsqu'ils se rendent à Pouytenga pour acheter des céréales. Par contre, même si les commerçants de Pouytenga vendent aussi au détail, ils ont surtout pour clientèle les commerçants de l'extérieur, de Ouagadougou, du Sahel et du Centre-Nord. Les commerçants de Garango traitent directement avec les commerçants de Ouagadougou, et se voient même concurrencés par ces derniers sur les marchés secondaires de ce secteur.

Les commerçants achètent les céréales très souvent directement aux producteurs, sauf en ce qui concerne les plus grands commerçants qui ont des agents locaux travaillant pour eux en brousse, ou qui achètent aux petits commerçants et aux vendeuses. Mais le plus souvent, les commerçants locaux vont avec leur "équipe" de collecte, le plus souvent familiale, sur les petits marchés acheter aux producteurs (comme à Koupéla), à moins que les récoltes aient été mauvaises, et que l'offre dans les petits villages ne suffise pas à justifier les coûts et les risques du transport. C'est le cas à Garango où les commerçants sans moyens de transport limitent leur rayon de collecte. Les commerçants de Moktédo (Ouagadougou) avaient aussi décidé durant la saison 1984 d'attendre les producteurs sur le marché plutôt que de se déplacer eux-mêmes à cause de la faiblesse de l'offre.

Les vendeuses ou commerçantes jouent un rôle très important dans cette région et non seulement pour les transactions concernant le sorgho rouge germé et le dolo. En effet, les vendeuses sont les spécialistes du sorgho rouge germé qu'elles revendent localement aux grands commerçants locaux, aux dolotières ou aux commerçants de Ouagadougou. Mais dans tous les marchés, les vendeuses, selon les informateurs, assurent une proportion très importante de la commercialisation de toutes céréales. A Pouytenga, elles assureraient 30% du commerce: elles vont jusque sur les marchés frontaliers, (Bitou, Sankinsé, Bawku) acheter auprès des productrices ghanéennes et togolaises, ou sur le marché de Tenkodogo, et revendent aux commerçants de Pouytenga ou de Ouagadougou. A Garango, les commerçants déclarent qu'elles sont responsables de 80% du commerce des céréales. Elles jouent le rôle particulier de l'achat au détail et de la revente en gros et au détail sur lequel elles semblent avoir un avantage du fait de leur connaissance des mesures locales. Elles sont les intermédiaires privilégiées entre les producteurs et les consommateurs d'une part, et très souvent aussi entre les producteurs et les grossistes.

Les commerçants de la région entretiennent des relations commerciales importantes avec les commerçants des pays voisins fournisseurs de céréales (maïs du Ghana et sorgho blanc et petit mil du Togo). Le marché de Tenkodogo joue souvent le rôle de marché de transit pour les commerçants du Ghana, et un grossiste de Garango avait passé une commande de 100 sacs de sorgho blanc à un commerçant togolais qui devait faire passer la frontière à ce chargement lui-même.

En ce qui concerne l'écoulement des céréales, quelques commerçants sur chacun des marchés importants de la région peuvent aller écouler leurs céréales directement à Ouagadougou auprès des commerçants Ouagalais. C'est le cas de quatre commerçants de Tenkodogo, de trois commerçants de Garango, de quatre commerçants de Zabré et d'un commerçant de Gomboussougou au moins. Bref, il semble en général que la commercialisation des céréales dans cette région soit plus indépendante de l'intervention locale des commerçants de Ouagadougou, quoique cette intervention soit considérable. Néanmoins le risque que comporte l'écoulement des céréales sur le marché de Ouagadougou sans contact préalable et client régulier est considérable. De plus, les quantités de céréales disponibles sur les marchés de la région influencent la venue

des acheteurs de Ouagadougou, de même que la fréquence et la rentabilité des voyages des commerçants locaux à Ouagadougou: Un commerçant de Garango qui normalement va vers Ouagadougou tous les six jours (soit après deux jours de marché à Garango), et ne se déplace pas sans un minimum de dix sacs, déclarait que lors de la saison 1984, il lui fallait neuf jours pour collecter suffisamment de céréales avant de partir à Ouagadougou.

2.2.4.2 Présentation des intermédiaires; fonctions et niveaux

La caractéristique essentielle de cette région au niveau de la distribution des intermédiaires est que, même si le marché de Pouytenga jouit d'une supériorité indiscutable dans cette distribution, chaque marché bénéficie de la présence de quelques grands commerçants. Ceux-ci offrent de plus grandes alternatives d'écoulement, du fait de la présence d'un capital local, mais aussi de transport, que ce soit aux producteurs, aux vendeuses, aux petits et moyens commerçants. Ces grands commerçants, selon leurs propres estimations, sans nul doute sous-évaluées, commercialiseraient aux environs de 2000 sacs de céréales par an (voir le Tableau 10). Ces grossistes ont systématiquement des activités annexes, surtout le commerce d'autres produits, les produits agricoles (arachide, noix de karité, haricot) mais aussi les produits de consommation courante (ciment, vélos, boissons). Ils jouent aussi, bien sûr, le rôle de transporteurs locaux. Ces activités se répartissent au cours de l'année de façon à permettre l'utilisation optimum du capital. Les grossistes de Pouytenga déclarent qu'ils utilisent 70% de leur capital dans le commerce des céréales des récoltes jusqu'à mai. Les grossistes cherchent le plus souvent à faire circuler rapidement les céréales, même s'ils admettent qu'un stockage de six mois des récoltes à la soudure est la pratique la plus rentable, parce que les risques de pertes lors du stockage et les risques de confiscation des céréales (surtout lors de l'année 1984) étaient trop importantes.

Les moyens commerçants qui utilisent les moyens de transport des premiers ou bien des commerçants de Ouagadougou, sont souvent les intermédiaires et rassembleurs privilégiés des commerçants de l'extérieur (Ouagadougou mais aussi Kaya et Sahel), et ils commercialiseraient entre 400 et 1500 sacs de céréales par an. Leurs activités annexes sont plus

TABLEAU 10

NOMBRE ESTIME D'INTERMEDIAIRES ET LEUR NIVEAU APPROXIMATIF SUR LES PRINCIPAUX MARCHES
(en sacs de céréales par an)

REGION: CENTRE-EST (Koupéla)

Secteurs/Marchés	Commerçants Régionaux ou Nationaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants (400 sacs à 1500 sacs/an)	Commerçants Locaux (moins de 400 sacs/an)	Coordinateurs Agents Villageois (Commission)	Vendeuses
Pouytenga	10 à 3000 sacs/an	100 commerçants et vendeuses à 400 sacs/an	nombreux	plusieurs	très nombreuses
Tenkodogo	2 à 2000 sacs/an	4 à 1400 sacs/an	plusieurs	4 ou 5 (pour commerçants de Pouytenga et Ouagadougou)	nombreuses
Koupéla	1 à 2000 sacs/an	10 à 500 sacs/an	plusieurs	aucun	nombreuses
Garango	1 à 2000 sacs/an	2 à 1000 sacs/an 6 à 400 sacs/an	plusieurs 4 petits commerçants	aucun	nombreuses
Zabre	4 à 1500 sacs/an (TS = 10 jours)	5 à 600 sacs/an (TS = 3 jours)	n.d.	n.d.	nombreuses
Gomboussougou	1 à 4000 sacs/au	n.d.	n.d.	n.d.	nombreuses revendeuses (soudure)

SOURCE: Interviews au cours des passages RR.

LEGENDE: n.d. = information non disponible.
TS = Temps de stockage.

NOTE: Les quantités indiquées sont basées sur les propres estimations des commerçants et sont généralement de ce fait très sous-estimées. Elles ont cependant une valeur indicative, particulièrement pour des comparaisons entre les différents types d'intermédiaires.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

limitées et pour eux certainement le stockage des céréales et la revente au détail lors de la soudure présente plus d'avantages dans la mesure où leur capital ainsi que leurs options d'investissement sont plus limitées.

Les petits commerçants et les vendeuses sont les intermédiaires surtout des grossistes locaux et de ceux de Ouagadougou. Qu'ils travaillent sur commission où à leur propre compte, ces intermédiaires ont un capital très limité et doivent avoir recours à des opérations de crédit à très court terme souvent. C'est le cas des vendeuses de Pouytenga par exemple qui s'adressent aux grands commerçants de ce marché pour obtenir des céréales à crédit pour la revente de la journée. Il faut noter toutefois que certaines vendeuses, comme sur le marché de Pouytenga, appartiennent à la catégorie des moyens commerçants du fait de leur capital et de leur rayon d'activité. Ces intermédiaires en général sont des intermédiaires occasionnels, qui pratiquent le commerce durant la saison sèche surtout, restant essentiellement en des producteurs. Ceux-là (les petits commerçants, ou commerçants locaux) ne commercialisent pas plus de 400 sacs par an. Pour eux, il n'est pas question de stockage naturellement.

2.3 TERMES DE TRANSACTION ENTRE LES PARTICIPANTS AUX CHAINES DE COMMERCE DES CEREALES

2.3.1 Termes de Transaction au Niveau de l'Achat au Producteur

Ils ne diffèrent guère des termes de transaction rencontrés à ce niveau dans les autres régions et particulièrement dans la région du Centre (Ouagadougou). Les unités de mesures à l'achat au producteur sont en tout et pour tout les assiettes, dans le même contexte qu'au sud de Ouagadougou (voir le Tableau 11). L'assiette Yoruba semble être la seule mesure tolérée par les producteurs et même si les commerçants disent que les producteurs sont ceux qui l'exigent, ils n'en nient pas l'intérêt pour eux. C'est aussi le cas des agents de l'OFNACER qui se sont résolus en pratique à utiliser, au moins dans la région de Zabré, cette mesure non réglementaire qui au fond "satisfait" tout le monde: Les producteurs parce qu'il s'agit de la seule mesure qu'ils connaissent et refuseraient

TABLEAU 11

UNITES DE MESURE

TYPE D'ASSIETTES UTILISEES SUR LES MARCHES POUR LES CEREALES REVENDUES LOCALEMENT ET A OUAGADOUGOU

REGION: CENTRE-EST (Koupéla)

MARCHES ET SECTEURS	POUR L'ACHAT AU PRODUCTEUR	POUR LA VENTE AU CONSOMMATEUR LOCAL	POUR LA VENTE AU GROSSISTE DE OUAGADOUGOU	RECONDITIONNEMENT DES SACS POUR LA VENTE A OUAGADOUGOU[b]
Tenkodogo[e]	A. Sankinsé[c] = 2,625 kg	A. Yoruba[a] = 2,5 kg	1 sac = 40 A. Sankinsé	35 A. Sankinsé
Zabré	A. Yoruba[c] (A. Sankinsé par fois)	A. Yoruba[d]	vente directe par les commerçants Zabré	37-38 A. Yoruba
Gomboussougou	A. Yoruba A. Sankinsé	A. Yoruba	idem	38 A. Sankinsé
Garango[e]	A. Sankinsé	A. Yoruba	idem (en partie)	37 A. Sankinsé ou 38 A. Yoruba
Koupéla	A. Sankinsé	A. Yoruba	1 sac = 40 A. Sankinsé = 42 A. Yoruba	38 A. Yoruba
Baskoure	A. Yoruba	A. Yoruba	n.d.	n.d.
Pouytenga	A. Sankinsé A. Yoruba	A. Yoruba	1 sac = 40 A. Sankinsé	37 A. Yoruba
Moktédo	A. Yoruba A. Sankinsé	A. Yoruba	1 sac = 40 A. Yoruba	inconnue

SOURCE: Interviews avec informateurs (commerçants et vendeuses) et observations de l'équipe de recherche (achat et pesée occasionels).

LEGENDE: n.d: information non disponible (réponse n'apparaissant pas sur les questionnaires).

inconnue: Les informateurs (les commerçants sur le marché concerné) ont déclaré ne pas connaître la contenance des sacs une fois revendus par leurs clients à Ouagadougou.

A. Sankinsé: Assiette plus large que l'assiette Yoruba; un sac contient 40 à 36 de ces assiettes.

A. Yoruba: Assiette en fer émaillé; 42 à 38 assiettes pour un sac. (40 assiettes Sankinsé = 42 assiettes Yoruba = un sac de 105 kg de sorgho blanc ou de petit mil.)

NOTES: [a]Ces poids concernent le sorgho blanc et le petit mil. La contenance de ces mesures varie selon la nature des céréales. Par exemple, les mêmes mesures pour le maïs et le sorgho rouge sont légèrement "moins lourdes".

[b]Il s'agit des unités de mesure utilisées par les commerçants de Ouagadougou pour le reconditionnement et la revente au sac en milieu urbain des céréales achetées auprès des intermédiaires des marchés concernés, selon les informations obtenues auprès des commerçants de ces marchés.

[c]A Zabré, l'usage de l'assiette Sankinsé a été interdit par les responsables CDR (Comité de Défense pour la Révolution).

[d]A Zabré, les femmes utilisent aussi une assiette Yoruba "trafiquée", soit plus petite, pour la vente. Il est fort probable qu'il en soit de même ailleurs.

[e]Particulièrement à Garango et à Tenkodogo, des grands paniers sont utilisés pour la vente du sorgho rouge germé; les paniers contiennent approximativement 6 tines, soit 42 assiettes Yoruba.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

de vendre à l'OFNACER autrement, et l'OFNACER dans la mesure où le centre gagne 10 FCFA par tine avec cette mesure d'achat. Néanmoins, les agents de l'OFNACER, là où ils le peuvent, tentent d'acheter avec les mesures officielles, la tine et la demi-tine. Les groupements villageois utilisent eux aussi les mesures locales afin d'obtenir des céréales auprès des producteurs.

Les achats en herbe, comme nous l'avons vu, se sont très nettement ralentis lors de la campagne 1983-84 alors qu'ils étaient importants, selon les informateurs locaux, en 1982-83. Là aussi, il est probable qu'avec l'incertitude des récoltes et les mauvaises pluies de 1984, les commerçants réduisient volontairement ces pratiques les considérant trop dangereuses. Il semble que les conditions de tels achats soient très similaires à celles des ventes à crédit des céréales par les commerçants durant la soudure. Les emprunteurs de céréales ou les vendeurs de céréales à l'avance doivent repayer au moins une assiette supplémentaire sur chaque tine empruntée lors de la soudure, selon un des producteurs. En fait, un tel taux d'intérêt (la tine contient six ou sept assiettes) semble faible par rapport aux taux entendus ailleurs, mais il est fort probable que la tine utilisée au moment de la soudure est différente de celle utilisée durant le remboursement. De plus, il est aussi fort probable que les taux d'intérêt diffèrent selon les clients, tenant compte de leur solvabilité et du niveau de risque que représente la transaction ainsi que des relations de clientèle préexistantes. Les conditions climatiques et le niveau des pluies jouent aussi un rôle primordial dans le prix choisi pour ces ventes en herbe: Autour de Pouytenga, en brousse, il paraît que le mil et le sorgho pas encore mûrs, soit avant la récolte, sont vendus à 100 FCFA l'assiette, soit environ 4000 FCFA le sac à cause de la sécheresse. Il semble de ce fait que ces ventes sont alors vues comme des paris sur le résultat des récoltes, les producteurs craignant de ne rien récolter du tout, et les commerçants acceptant le risque de ne pas être remboursés contre la possibilité d'obtenir des céréales à très bon marché. Les groupements villageois offrent aussi du crédit aux producteurs sur leurs prochaines récoltes, mais l'OFNACER bien sûr ne fournit pas ses services.

2.3.2 Termes de Transaction avec les Consommateurs

Pour ce qui est des transactions avec les consommateurs, l'OFNACER fournit des céréales à crédit aux fonctionnaires et salariés parfois par l'intermédiaire de leurs employeurs. L'OFNACER à la tine et surtout au sac, n'offrent pas de ventes à crédit pour les clients individuels et exigeait parfois la carte de famille pour la fourniture des céréales dans le souci d'éviter les spéculations sur les céréales à bon marché de l'OFNACER.

Les petits commerçants et vendeuses revendent les céréales rapidement à l'assiette Yoruba et aussi à la louche (surtout pour le riz, le riz local venant de Tensobentenga). Il est aussi possible que les vendeuses "travaillent" leurs mesures de façon à ce qu'elles contiennent plus de céréales à l'achat qu'à la vente.

Les moyens commerçants vendront plus souvent à la tine et éventuellement au sac, quoique l'assiette reste la mesure standard servant à remplir les mesures plus importantes. La tine contient sûrement plutôt six assiettes que sept à la vente; et le sac, qui doit selon les commerçants contenir 40 assiettes à l'achat aux producteurs, est peut-être allégé de deux ou trois assiettes pour la vente au consommateur qui dans ce cas est souvent un fonctionnaire. Cependant, les commerçants de Garango, par exemple, ont déclaré se servir des mesures officielles pour la vente sur le marché. Il s'agit de la tine de 20 litres, de la demi-tine de 10 litres, du pot de 2 litres, et du demi-pot de 1 litre. Bien que ce fait soit difficile à vérifier dans le contexte des passages rapides de recherche, nous avons pu constater que la présence active des représentants CDR lors de notre passage pouvait influencer les déclarations et les activités des commerçants locaux.

2.3.3 Termes de Transaction entre les Intermédiaires

Les termes de transaction entre les intermédiaires des chaînes suivent les mêmes principes relevés dans les autres régions. Entre l'OFNACER et ses intermédiaires, les groupements villageois et les commerçants, les mesures utilisées sont les mesures officielles. Les commissions obtenues par ces intermédiaires pour leur services rendus à l'OFNACER sont décidées par la direction de l'OFNACER à Ouagadougou (voir l'introduction).

Entre les commerçants de la région et leurs clients de l'extérieur, il semble que les termes de transaction diffèrent selon les marchés sur lesquels elles se produisent. Si les commerçants de Ouagadougou se déplacent sur les marchés de la région du Centre-Est, ils exigent des sacs de 40 assiettes, sacs d'au moins 100 kg. Par contre, les commerçants de la région du Centre-Est qui vont vendre sur les marchés de Ouagadougou à des revendeurs locaux vendront des sacs de 37 assiettes environ, pesant près de 93 kg. C'est à peu près le poids des sacs revendus par les commerçants de Ouagadougou eux-mêmes, une fois revenus des marchés de la région du Centre-Est. Certains commerçants de cette région estiment même que les sacs de 40 assiettes achetés auprès d'eux par les commerçants de Ouagadougou sont revendus à 35 assiettes. Les commerçants de Tenkodogo pensent que les sacs de 40 assiettes achetés chez eux sont revendus aux consommateurs avec 37, ou même 35 assiettes seulement à Pouytenga. A Pouytenga, marché qui n'est pas connu pour être respectueux des réglements, les mesures officielles n'ont pas cours et quelques commerçants ont déclaré qu'ils commenceraient à utiliser la tine officielle quand il la recevront.

CHAPITRE 3

DYNAMIQUE DU SYSTEME DE COMMERCIALISTION DES CEREALES

3.1 PRIX

3.1.1 Informations Disponibles sur les Prix; Méthode de Collecte

Les informations obtenues sur les prix des céréales sur les marchés de la région du Centre-Est proviennent des collectes de prix effectuées par l'ORD. Selon les responsables locaux, une collecte mensuelle est effectuée sur les marchés principaux depuis l'existence de l'ORD, pour les prix du sorgho blanc et du sorgho rouge, du petit mil, du riz, du maïs, du niébé, du soja, de l'arachide et des noix de karité. Les principaux marchés concernés sont Koupéla, Tenkodogo, Garango, Zabré, Gomboussougou, Ouargaye et Pouytenga. A ceux-là s'ajoute le marché de Zorgo, qui apparaît en fait dans la région du Centre (Ouagadougou). Les résultats des mercuriales sont assez complets pour l'année 1984 jusqu'au mois d'août, au moins pour les marchés de Koupéla, Tenkodogo, Garango et Zabré et en cela, la région se distingue de la majorité des autres régions. Par contre, nous n'avons aucune information sur les prix pour les mois suivants. Les prix mensuels ORD sont le résultat d'une moyenne des prix collectés par les agents de l'ORD, trois fois par mois sur chaque marché (en fait prix collectés tous les dix jours).

D'autre part, l'OFNACER ne semble pas avoir d'information sur les prix dans cette région. Lors des passages de l'équipe de recherche dans cette région, les prix à la mesure locale, l'assiette, ont été relevés pour les principales céréales en fin janvier, début février 1984, puis lors d'un second passage au mois de juin sur les principaux marchés.

Les prix sont collectés par l'ORD, mais il ne semble pas que ces informations soient utilisées réellement de quelque façon que ce soit. D'autre part, il serait intéressant non seulement d'avoir la moyenne pour le mois, mais aussi les informations de base sur les prix à chaque décade sur les marchés principaux. En effet la moyenne gomme les variations qui apparaissent d'un jour de marché à l'autre, et limite l'analyse de ces prix.

Toutes les données de prix que nous avons pu collecter au cours de notre recherche sont présentées dans l'Annexe G du rapport national (Tome I).

3.1.2 Circulation de l'Information entre les Intermédiaires

Les méthodes de circulation des informations sur les prix des marchés entre les intermédiaires ne sont pas différentes des méthodes présentées dans l'introduction de ce volume. Il est clair que la connaissance des prix sur les marchés qu'ils fréquentent est essentielle pour tous les intermédiaires quels qu'ils soient. Mais les plus grands commerçants qui ont des activités et des agents ou logeurs dans de nombreux marchés ont une connaissance beaucoup plus étendue des prix qui leur donne la possibilité d'intervenir sur ces marchés. En fait la plupart des commerçants de la région de Koupéla ont la possibilité de connaître les prix pratiqués à Ouagadougou du fait des voyages fréquents effectués par les commerçants locaux. Et ce point est extrêmement important dans les transactions entre les commerçants de Ouagadougou et les commerçants et intermédiaires locaux. D'autre part, il est intéressant de noter que les producteurs de l'AVV viennent prendre des informations sur la production de riz et sur le prix des céréales sur le marché de Garango, selon les informateurs de ce marché.

3.1.3 Fluctuation des Prix et Formation des Prix

Sur les marchés de la région du Centre-Est, comme sur tous les marchés du pays, les prix augmentent régulièrement de janvier à août et septembre, quoique nous n'ayons pas de données de prix pour le vérifier en septembre et octobre dans la région de Koupéla. Sur tous les marchés de la région, les plus fortes croissances de prix semblent avoir eu lieu en 1984 de janvier à février et de mai à juin. Ce qui paraît un peu particulier dans le cas de Tenkodogo et de Garango, c'est la modération et la baisse sensible des prix collectés au mois de mai. Outre l'imperfection des données, sur lesquelles il faut toujours compter, les explications possibles à cette baisse sont la croissance des ventes de l'OFNACER, l'arrivée de céréales en provenance des pays voisins, ou l'augmentation des ventes par les producteurs pour se procurer les fonds nécessaires pour les investissements agricoles.

Garango et Zabré puis Tenkodogo offrent régulièrement les prix les moins forts de la région, et les prix les plus forts se trouvent à Koupéla et Pouytenga, ce qui n'a rien d'étonnant compte tenu des chaînes de commercialisation et des mouvements de céréales décrits plus tôt. Il est clair que les prix sur les autres marchés importants d'approvisionnement de Ouagadougou tels que Hamalé, Gueléoungo, la Volta Noire, etc. ont une influence considérable sur les prix de Ouagadougou et sur la décision des commerçants de Ouagadougou de se rendre sur le marché de Pouytenga, là où ils peuvent réellement trouver des céréales en gros dans la région du Centre-Est.

Selon les divers commentaires recueillis sur tous les marchés de la région à ce propos, il apparaît que les prix des céréales après les récoltes sont basés sur les prix conclus entre les producteurs et les intermédiaires qui se déplacent sur les petits marchés. Les moyens et grands commerçants qui effectuent la plus grande partie de leurs achats auprès de ces intermédiaires locaux "subissent", selon leurs propres termes, les conséquences des prix pratiqués au niveau précédent. C'est sans doute la raison pour laquelle les commerçants disent souvent "que ce sont les femmes qui sont responsables de la hausse des prix", car celles-ci sont responsables parfois de la majorité des achats aux producteurs (elles effectueraient 80% du commerce à Garango; voir section 2.2.4). De plus, elles peuvent payer les céréales à un meilleur prix et les revendre à ce même prix tout en faisant tout de même un bénéfice grâce aux unités de mesure. Et les producteurs, du fait de leur connaissance des résultats des récoltes dans leur village ou leur zone, et souvent des prix sur les marchés proches, sont capables de discuter des prix selon les quantités disponibles et bien sûr leurs options de vente. Les commerçants de Ouagadougou sont aussi considérés responsables de la hausse des prix dans la mesure où ils peuvent acheter sur place aux producteurs ou aux intermédiaires locaux, y compris les vendeuses, et proposent des prix meilleurs que les grossistes locaux de façon à collecter rapidement les chargements de céréales.

A Pouytenga, le 12 juin 1984, le prix de l'assiette Yoruba de sorgho blanc était de 275 FCFA sur le marché, et de 285 FCFA pour les commerçants de Ouagadougou. A Pouytenga, les commerçants de Ouagadougou

arrivent sur le marché, discutent les prix locaux entre eux et selon les prix de Ouagadougou proposent un prix d'achat. Il arrive qu'au terme des discussions, les commerçants de Ouagadougou décident de ne pas acheter, les prix sur le marché ne leur permettant pas de réaliser un bénéfice suffisant une fois de retour à Ouagadougou. Si les céréales de Pouytenga, à partir du mois de mai, s'orientent plutôt vers le Sahel et Kaya que vers Ouagadougou, c'est certainement dû aux prix respectifs pratiqués sur ces marchés et sur les marges potentielles qu'offrent les transactions entre marchés, comme on le verra plus loin. Le prix maximum que les commerçants de Ouagadougou par exemple accepteront de payer à Pouytenga correspondra à la soustraction au prix de vente prévu à Ouagadougou des coûts et de la marge minimum acceptable par ces commerçants.

3.2 COUTS DE COMMERCIALISATION

3.2.1 Coûts de Transport

3.2.1.1 Etat des routes

Koupéla se situe au carrefour de deux axes routiers de très bonne qualité: Il s'agit de l'axe Ouagadougou - Fada N'Gourma et de l'axe qui mène de Koupéla à la frontière du Ghana et du Togo. Outre ces axes, les routes les plus utilisées sont celle de Tenkodogo - Garango - Kaibo - Ouagadougou dont la qualité est assez mauvaise jusqu'après Kaibo, particulièrement durant la saison des pluies, et celle de Zabré - Gomboussougou - Manga - Ouagadougou qui rejoint la première à Toessé et dont la qualité est très similaire. En fait ce sont les commerçants de Garango qui se plaignent le plus de l'état des routes, ainsi que les commerçants de Moktédo (Ouagadougou) qui veulent s'approvisionner dans les villages AVV dont les routes sont parfois bloquées durant la saison des pluies.

3.2.1.2 Coûts de transport et moyens de transport (Tableau 13)

Les moyens de transport disponibles sont bien sûr les camions et véhicules des commerçants des marchés principaux de la région du Centre-Est, ainsi que les camions des commerçants venant de l'extérieur.

Dans la région, ce sont bien sûr les commerçants de Pouytenga qui possèdent la part la plus importante de "camions et véhicules" locaux. Le plus grand commerçant de ce marché est propriétaire de plusieurs véhicules, soit un camion de 10 tonnes, deux camions de 7 tonnes et deux camions de 15 tonnes. Il est difficile de compter le nombre total de camions disponibles sur ce marché, mais il est certain que les dix grossistes de Pouytenga possèdent chacun au moins un camion. A Tenkodogo, il est possible de trouver environ dix camions localement, alors qu'à Garango, quatre véhicules de 7 tonnes sont la propriété des commerçants, locaux (soit un à Garango même et trois à Béguédo). A Koupéla, il semble que seul un grand commerçant possède les deux camions locaux, mais les occasions de transport vers Ouagadougou sont très nombreuses. A Zabré et Gomboussougou, comme nous l'avons vu en étudiant la région du Centre, quelques commerçants locaux ont aussi leur moyens de locomotion.

Bien sûr, dès qu'il s'agit de "rentrer en brousse" en dehors de ces grands axes pour collecter des céréales, ce sont les charrettes et les mobylettes qui sont les plus courantes. D'ailleurs les quantités collectées sur chacun des petits marchés ne sont pas souvent suffisantes pour justifier le déplacement d'un camion, sauf si les céréales ont été au préalable rassemblées au moyen de mobylettes, de vélos ou de charrettes, dans des points plus accessibles pour les véhicules importants. En fait, un commerçant de Garango se plaint du fait que les marchés de production soient trop loin les uns des autres et du marché central.

Les coûts de transport, comme ailleurs, sont assez variables suivant la saison, les relations de clientèle, et les quantités transportées ainsi que la taille du véhicule (voir l'introduction). Les chiffres présentés ici représentent des niveaux moyens de ces coûts par sac de céréales transporté. Un cas extrême de cette variabilité est le prix de transport entre Fada N'Gourma et Pouytenga pour lequel nous avons obtenu la réponse suivante: "pas de prix fixe".

Les coûts de transport par charrette dépendent de façon beaucoup plus proche de la distance à parcourir. Par exemple, de Baskouré à Koupéla, séparés de 14 km, le trajet par sac sur une charrette coûte 200 FCFA. Si la distance est inférieure à 10 km, le prix sera de 150 FCFA par sac.

TABLEAU 13

COUTS DE TRANSPORT
(en FCFA par sac)

REGION: CENTRE-EST (Koupéla)

Entre Ouagadougou	Koupéla	Pouytenga	Garango	Tenkodogo	Moktédo	Zabré
	350	350	500-750	350-500	400	800
Entre Pouytenga	Tenkodogo	Ouargaye	Senkansé	Kaya	Fada N'Gourma	
	350	750	750	400	très variable	

SOURCE: Interviews avec transporteurs de la région.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Notons que les passagers qui empruntent ces camions, le plus souvent des commerçants ou leurs envoyés, doivent payer pour leur place, quelqu'inconfortable que le trajet puisse être à l'arrière du camion et sur le haut des sacs ou autres produits transportés. A titre d'exemple, le trajet aller-retour pour un passager entre Pouytenga et Ouagadougou revient à 2000 FCFA.

Le plus grand commerçant de Pouytenga nous a d'autre part donné quelques informations sur les coûts d'achat et d'entretien d'un camion: Le prix du camion en 1984 est de 8.000.000 FCFA auquels s'ajoutent les coûts d'assurance et d'intérêt sur l'achat du véhicule de 500.000 FCFA. La durée du camion est estimée à quatre ans et ce véhicule devra être rechemisé une fois pour un coût de 2.000.000 FCFA. Le voyage de Pouytenga à Ouagadougou requiert environ 100 litres de gas oil et l'entretien du camion se monte à 2.000.000 FCFA par an, au sein duquel les coûts des pneus sont les plus importants. Selon nos calculs, et en incorporant le prix du chauffeur, soit environ 400.000 FCFA par an, le transporteur doit transporter l'équivalent de 8000 tonnes de céréales par an entre Pouytenga et Ouagadougou pour amortir le camion en quatre ans seulement avec le transport des céréales. Nous savons toutefois que ces

camions sont amortis sur une période plus longue, parfois 10 ans, au cours desquels ils sont affectés à des activités moins exigeantes sur le véhicule, comme le commerce du bois par exemple. Cela est particulièrement le cas sur une très bonne route comme celle de Pouytenga à Ouagadougou.

3.2.2 Coûts de Stockage

Un commerçant de Koupéla déclare qu'il ne stocke pas à cause du risque de détérioration des céréales et un commerçant de Garango estime ces pertes à 2% des stocks de six mois du fait des rats et de la pluie. Mis à part ceux-ci, les commerçants de cette région, de même que dans les autres régions, ne semblent pas considérer le stockage coûteux. En termes de local, les loyers pour un magasin, quand les commerçants n'ont pas le leur, doivent être assez limités, de l'ordre de 10.000 FCFA par mois au maximum dans les principaux marchés pour un magasin de bonne taille (Rappelons que le magasin de vente de 75 tonnes loué à Garango coûte 17.000 FCFA par mois à l'OFNACER; voir la section 2.2.3.1). De toute façon, les commerçants ne semblent pas conserver les céréales au-delà d'une année et au cours des saisons précédentes au-delà de six mois. D'ailleurs, beaucoup d'entre eux semblent avoir réduit sérieusement leurs activités de stockage dans cette région à la suite des menaces souvent répétées contre "la spéculation". Aucun des commerçants n'a mentionné l'usage de produits chimiques utilisés pour conserver les céréales.

3.2.3 Coûts du Crédit et des Pertes

Ces pertes ne présentent aucune caractéristique particulière à la région du Centre-Est et sont tout à fait similaires aux pertes décrites dans le contexte de l'introduction générale de ce volume. Nous invitons donc le lecteur à s'y référer. Notons seulement les réponses du grand commerçant de Pouytenga qui déclare avoir des prêts de 50.000.000 FCFA entre la BICIA et la BIB, à un taux d'intérêt approximatif de 10%. D'autre part, il déclare faire face annuellement à des pertes de 1.000.000 FCFA dues au non-remboursement des crédits octroyés aux fournisseurs et aux clients.

3.2.4 Autres Coûts (Personnel, Patente, Sac Vide)

Les commissions données généralement aux agents villageois et logeurs varient entre 100 et 250 FCFA par sac selon le niveau des services

rendus. Bien qu'il soit difficile d'évaluer le coût réel d'un "fils" servant de chauffeur, un commerçant de Pouytenga déclare payer 25.000 FCFA par mois pour un chauffeur, plus 1000 FCFA supplémentaires par jour pour quelques indemnités. Ce chiffre correspond sûrement à la réglementation en vigueur, ce qui n'est pas une garantie qu'ils correspondent à la réalité, bien que les travailleurs soient à même de faire appliquer leurs droits et que les fraudes soient risquées pour l'employeur. Les employés sont nombreux, pour vendre, pour garder les magasins, pour voyager sur les marchés, pour remplir les sacs, pour charger les camions. Il semble qu'en moyenne, ces employés reçoivent 10.000 FCFA par mois, et qu'à cela s'ajoutent les coûts des "employés occasionnels" payés à la tâche, soit 50 FCFA par sac pour la manutention.

Il est clair que pratiquement personne ne paie la patente à Pouytenga. Les autorités à plusieurs reprises, ont tenté de faire dresser une liste des commerçants de céréales dans ce marché, en vain. Au point d'ailleurs que l'intégrité des contrôleurs du marché en était mise en doute. Les rares commerçants de Pouytenga et les plus grands commerçants des autres marchés payent une patente de 6500 FCFA à 7000 FCFA par an pour commercialiser des céréales dans la région. Ceux qui se déplacent sur Ouagadougou ou dans les autres régions (Est), ont besoin de payer une patente supplémentaire qui varie sur un barême national selon les quantités commercialisées annuellement (voir l'introduction Tableau F). En fin de compte toutefois, on se doute que peu de commerçants payent rarement la patente correspondante à leurs activités réelles. Puisque la patente est requise à l'entrée de Ouagadougou pour tout commerçant transportant des céréales, les grands commerçants et les petits commerçants qui n'en ont pas sont liés par un arrangement complémentaire au transport, soit "l'utilisation de la patente commune".

Les sacs vides coûtent environ, selon les informateurs locaux, 400 FCFA ce qui correspond tout à fait aux prix annoncés dans les autres régions.

3.3 MARGES COMMERCIALES

3.3.1 Calcul et Observation des Marges

Les informations à notre disposition sont ici les calculs effectués à partir des données de prix officielles. Il s'agit donc de la comparaison

des prix sur les grands marchés de la région avec ceux des marchés où les céréales sont revendues. Afin d'obtenir les marges nettes obtenues par les commerçants achetant dans un des marchés de la région et revendant à Ouagadougou (pour lequel nous prenons la moyenne des moyennes des prix hebdomadaires chaque mois sur les cinq principaux marchés de Ouagadougou), nous retranchons à la différence des prix entre ces marchés le coût de transport et la manutention (voir 3.2 sur les coûts); et à chaque fois nous calculons de même quel pourcentage de profit cette transaction représente par rapport à l'investissement inclu dans la transaction (voir Tableau 14a). Les marges sont calculées en considérant un mois de décalage entre l'achat et la vente des céréales, c'est-à-dire en retranchant le prix sur le marché d'achat au prix du mois suivant sur le marché de vente.

Nous avons tenté de calculer d'autre part les marges avec quatre mois de décalage entre l'achat et la vente, mais le niveau d'informations disponibles dans cette région sur les prix ne nous a pas permis d'effectuer ces calculs. Par contre, nous pouvons comparer les prix entre la récolte et la soudure sur un même marché, de façon à connaître les marges obtenues en stockant les céréales. Enfin, les observations effectuées lors des passages de l'équipe de recherche et les réponses des commerçants constituent l'autre source d'information sur les marges dans cette région.

3.3.2 Niveau des Marges Commerciales

3.3.2.1 Marges obtenues par les commerçants de la région achetant en gros sur les marchés de la région et revendant à Ouagadougou

Une remarque générale s'impose en premier lieu: Les marges, selon les données de prix officielles à notre disposition, sont en général plus limitées, tout au moins en valeur absolue, que dans d'autres régions, telles les marges qu'obtiendraient les commerçants de la Volta Noire en venant vendre à Ouagadougou en début de saison, ou telles que les marges que les commerçants de Dori peuvent obtenir en achetant à Ouagadougou et revendant à Dori et au Sahel. Les marges sont aussi très variables, non seulement dans le temps, mais aussi selon le type de céréales.

Le marché à partir duquel les marges les plus fortes pourraient être obtenues en revendant à Ouagadougou est le marché de Zabré. Nous n'avons

TABLEAU 14a

MARGES COMMERCIALES POTENTIELLES POUR LA REVENTE DES
CEREALE DANS LA REGION DU CENTRE-EST, SELON LES PERIODES DE STOCKAGE
(d'après les mercuriale)
(Retour sur capital en parenthèses)
(FCFA par sac "de 100 kg")

REGION: CENTRE-EST (Koupéla)

Marchés A (de) / B (à)	Ouagadougou / Koupéla		Ouagadougou / Koupéla		Ouagadougou / Koupéla	
décalage	Instantané[a]		1 Mois[b]		4 Mois[c]	
Type Céréales	SB	SR	SB	SR	SB	SR
janvier 1984						
février	37 (,0033)	997 (,0959)		2650 (,3028)	-1372 (-,1074)	1796 (,1870)
mars	-1642 (-,1299)		-362 (-,0319)		-1168 (-,0960)	
avril	-1808 (-,1412)		-1642 (-,1299)		-1250 (-,1020)	
mai	-1051 (-,0805)	-634 (-,0545)	-808 (-,0631)	-602 (-,0519)		2250 (,2571)
juin						
juillet	379 (,0270)	2198 (,1862)	1703 (,1341)	2658 (,2343)	1757 (,1389)	2627 (,2310)
août	-59 (-,0041)	1870 (,1608)	379 (-,0270)	1698 (,1438)	1591 (,1242)	1897 (,1635)

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE-EST (Koupéla) (suite)

Marchés A (de)	Ouagadougou			Ouagadougou			Ouagadougou		
B (à)	Tenkodogo			Tenkodogo			Tenkodogo		
décalage	Instantané[a]			1 Mois[b]			4 Mois[c]		
Type Céréales	PM	SB	SR	PM	SB	SR	PM	SB	SR
janvier 1984									
février	184 (,0155)	137 (,0121)	-1402 -,1348			250 (-,2857)	-783 (-,0612)	-1272 (-,0996)	-603 (-,0628)
mars		-1642 (-,1299)			-362 (-,0319)			-1168 (-,0960)	
avril		-1808 (-,1412)			-1642 (-,1299)			-1250 (-,1020)	
mai	-1910 (-,1435)	-3051 (-,2388)	-1634 (-,1404)	-1757 (-,1335)	-2808 (-,2192)	-1602 (-,1381)			1250 (,1428)
juin	-438 (-,0332)			560 (-,0421)			934 (,0790)		
juillet	-2041 -,1403	-2020 (-,1441)	-401 -,0340	-688 (-.0522)	-696 (-,0548)	58 (,0051)	-823 (-,0618)	-642 (-,0508)	27 (,0023)
août	-2589 (-,1775)	-2459 (-,1701)	-299 -,0197	-2541 (-,1747)	-2020 (-,i441)	-401 (-,0340)	-1157 (-,0879)	-808 (-,0631)	-202 (-,0174)

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE-EST (Koupéla) (suite)

Marchés A (de) / B (à)	Ouagadougou / Garango			Ouagadougou / Garango			Ouagadougou / Garango		
décalage	Instantané[a]			1 Mois[b]			4 Mois[c]		
Type Céréales	PM	SB	SR	PM	SB	SR	PM	SB	SR
janvier 1984									
février		-1762 (-,1498)	-802 (-,0742)			850 (-,0928)	-2183 (-,1656)	-3172 (-,2408)	-3 (-,003)
mars		-2042 (-,1566)			-762 (-,0648)			-1568 (-,1248)	
avril									
mai	-2310 (-,1685)	-3651 (-,2714)	-2034 (-,1690)	-2157 (-,1591)	-3408 (-,2580)	-2002 (-,1668)			850 (,0928)
juin									
juillet	-2941 (-,1968)	-4020 (-,2788)	-1201 (-,0984)	-1588 (-,1169)	-2696 (-,2059)	-741 (-,0631)	-1723 (-,1256)	-2642 (-2026)	-772 (-,0656)
août	-3589 (-,2394)	-3459 (-,2328)	-1029 (-,0855)	-3541 (-,2370)	-3020 (-,2094)	-1201 (-,0984)	-2157 (-,1591)	-1808 (-,1369)	-1002 (-,0835)

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE-EST (Koupéla) (fin)

Marchés A (de) / B (à)	Ouagadougou / Zabré			Ouagadougou / Zabré			Ouagadougou / Zabré		
décalage	Instantané[a]			1 Mois[b]			4 Mois[c]		
Type Céréales	PM	SB	SR	PM	SB	SR	PM	SB	SR
janvier 1984									
février	-2265 (-,1847)	-1812 (-,1534)	-1852 -,1706			-200 (-,0217)	-3233 (-,2443)	-3222 (-,2437)	-1053 (-,1048)
mars		-2092 (-,1598)			-812 (-,0687)			-1618 (-,1282)	
avril									
mai									
juin		-396 -,3018			-751 (-,0556)			937 (,0793)	
juillet	-4091 (-,2711)	-3570 (-,2450)	-2751 (-,2227)	-2738 (-,1993)	-2246 (-,1696)	-2291 (-,1927)	-2673 (-,2071)	-2192 (-,1662)	-2322 (-,1948)
août	-3139 (-,2073)	-3009 (-,2005)	-179 (-,0147)	-3091 (-,2048)	-2570 (-,1764)	-351 (-,0284)	-1707 (-,1245)	-1358 (-,1017)	-152 (-,0125)

LEGENDE: PM = petit mil
SB = sorgho blanc
SR = sorgho rouge

NOTES: [a]Marges pour la revente immédiate des céréales après l'achat. Retour sur capital pour les marges après revente immédiate.

[b]Marges pourla revente aprés un mois de stockage. Retour sur capital pour la revente après un mois de stockage.

[c]Marges pour la revente après quatre mois de stockage. Retour sur capital pour les marges après quatre mois de stockage.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

pas d'information pour celui de Gomboussougou qui pourrait offrir des conditions similaires. La revente en février à Ouagadougou des sacs achetés un mois auparavant sur le marché de Zabré permettrait au commerçant de Zabré de gagner un profit net (avant coûts fixes toutefois) de près de 2000 FCFA, correspondant à 22% de gains sur le capital investi dans cette transaction. Notons que ces marges sont sans doute sur-évaluées dans la mesure où les commerçants de l'extérieur ne vendent pas au prix du marché à Ouagadougou mais en gros à des revendeurs. Ces prix de gros sont en général inférieurs de 500 FCFA aux prix du marché. Mais d'autre part, il est probable que les prix d'achat réels au sac revendu sont sensiblement inférieurs à ceux du marché à Zabré, sans compter les gains éventuels avec les sacs de contenance différentes. Dès le mois suivant, en mars, les marges potentielles diminuent brutalement, puis s'accroissent graduellement jusqu'à la soudure (à part le mois de juillet qui apporteraient des pertes), les gains se montant de 5 à 10% de retour sur capital.

Outre Zabré, seules les transactions entre Tenkodogo et Garango permettent des marges positives durant la soudure pour quelques céréales (le sorgho blanc et le petit mil). En général, les marges les plus fortes seraient obtenues en achetant en janvier et en revendant en février, mais deviennent très faibles ou négatives pour les céréales achetées en février et revendues en mars. Il est difficile de juger réellement des marges à partir du marché de Pouytenga pour lequel les seules informations disponibles nous permettent seulement d'observer des marges négatives pour toutes céréales au mois de mars et au mois d'août.

Le sorgho blanc est le type de céréale apportant les marges les plus importantes, suivies par le petit mil. De façon quelque peu surprenante, le sorgo rouge ne semble pas être profitable quant aux transactions entre les marchés de la région du Centre-Est et les marchés de Ouagadougou; mais il est possible que la consommation locale de dolo soit le principal débouché du sorgho rouge, et que les marges à calculer soient en conséquence les marges d'achat et de revente locale. Malheureusement les données de prix sur le sorgho rouge sont rares.

Quant au maïs, le fait de ne pas avoir de données de prix après le mois d'août, lorsque les importations de maïs en provenance du Ghana

battaient leur plein, limite sérieusement les commentaires possibles sur les marges potentielles pour les transactions concernant ce type de céréale. On peut seulement deviner dans la faiblesse des marges ou même l'inexistence de profit, que la région du Centre-Est malgré sa proximité des frontières ghanéennes n'a pas eu d'avantage comparatif en matière de maïs pour l'approvisionnement de Ouagadougou, du fait de l'approvisionnement direct de ce "marché" en maïs auprès de marchés tels que Guéléoungo, Hamalé, Léo, etc. Les mêmes conclusions pourraient être tirées pour le sorgho rouge, les marchés du Centre ayant un avantage comparatif au niveau de la revente à Ouagadougou.

Par contre, la région du Centre-Est gardait un avantage comparatif pour les transactions entre les marchés du Centre-Est et les marchés déficitaires du Nord, au Sahel et à Kaya, dans la mesure où ces marchés doivent utiliser des centres de transit pour leur approvisionnement, le marché de Pouytenga se révélant alors légèrement plus avantageux que ceux de Ouagadougou. Pour le petit mil et le sorgho blanc, venant du Togo et du Bénin, quelques marchés de la région de Koupéla conservent même pendant la soudure un avantage comparatif pour l'approvisionnement des marchés de Ouagadougou.

3.3.2.2 Marges potentielles avec le stockage

En ce qui concerne les marges que pourraient gagner les commerçants locaux en stockant durant six mois et revendant localement, la comparaison des prix sur le marché avec six mois de décalage, montre tout d'abord que de telles opérations sont rentables surtout lorsque les achats sont effectués en décembre et en janvier. Les prix comme nous l'avons vu plus haut connaissent en effet une forte hausse de janvier à février dans la plupart des marchés. Du fait du manque de données, il est malheureusement impossible d'évaluer les marges potentielles lors de la revente des stocks en septembre, qui pourraient être les marges les plus fortes. Néanmoins dès septembre et à l'approche d'octobre, les prix sont très sensibles aux nouveaux arrivages en provenance des pays voisins, ou des récoltes de mils hatif ou de maïs (Ghana). Il est probable que les commerçants à cette époque préfèrent avoir peu de stocks, et les écouler rapidement, même à crédit où à des prix favorables, dans la crainte de voir les prix s'effondrer.

Par exemple, pour des céréales achetées six mois plus tôt, les commerçants de Zabré feraient un profit de 5250 FCFA (un gain de 70% par rapport au prix d'achat, les coûts directs étant considérés comme nuls) lors de la revente en juin, alors que le profit serait de 1000 FCFA entre février et juillet et mars et août, permettant un taux de profit sur investissement de 10% ne couvrant pas tout à fait le taux d'intérêt minimum sur capital (taux bancaires de 11,5% à 15%). Zabré et Koupéla, en ce domaine, sont les lieux de "stockage local" les plus profitables, Koupéla permettant, toujours selon les données de prix officielles, des profits de 25% environ au cours des mois de juillet et d'août.

Pour les autres marchés, Tenkodogo et Garango, la revente des céréales achetées en janvier permettraient encore des profits lors de la vente locale tout au long de la soudure, mais les achats effectués après février ne pourraient qu'être revendus à perte, durant les mois d'août et de juillet. Mais il faut toutefois rappeler que la plupart des commerçants revendant sur place achètent en brousse à des prix aux producteurs inférieurs à ceux du consommateur sur les marchés, à la fois par le jeu des prix et celui des unités de mesure.

3.3.3 Variations des Marges Commerciales Selon les Niveaux d'Intermédiaires

Si l'on s'en tient aux observations effectuées par l'équipe de recherche, et aux informations obtenues sur les marges auprès des commerçants, les détaillants et petits commerçants gagnent invariablement 25 FCFA par assiette, soit 1000 FCFA par sac, et les semi-grossistes et les grossistes se contentent de 500 FCFA par sac de profit net. Ces chiffres naturellement ne tiennent pas compte des gains supplémentaires effectués sur les poids réels des unités de mesure qui peuvent se monter à environ 500 FCFA par sac. Ces informations en cela ne diffèrent pas de celles obtenues dans les autres régions. Il semble que partout, 250 à 300 FCFA soit considéré par les grossistes comme la marge nette minimum (avant coûts indirects, intérêts, stockage, coûts fixes), et 500 FCFA la marge moyenne.

3.4 CONCURRENCE ET SUCCES DANS LE COMMERCE

3.4.1 Comment Réussir dans le Commerce et Difficultés

Les difficultés rencontrées dans le commerce se situent toutes au niveau de l'obtention du capital, mais aussi au niveau de l'utilisation du capital. La spéculation peut s'avérer parfois désastreuse du fait de la fort variabilité des productions et résultats de récoltes, et les premiers "pas" dans le commerce "indépendant" avec son propre capital sont considérés comme les plus dangereux. Dès qu'il est possible de se diversifier plus largement, les risques sont mieux répartis et les faillites moins fréquentes. Pour tous, la clef de la réussite se trouve dans une bonne gestion des risques, que ce soit des risques du crédit, de l'achat sur des marchés moins connus, de l'information imparfaite sur les prix des différents marchés, du stockage et de la concurrence. Les difficultés citées aussi concernent les risques et lenteurs impliqués par le commerce des céréales entre les frontières et les régions, ainsi que les risques supplémentaires dûs aux réglementations concernant les prix officiels et les intiatives locales en matière de réglementation du stockage.

3.4.2 Concurrence entre les Intermédiaires

Il n'est nécessaire de noter à ce niveau que la concurrence qui existe entre les commerçants de Ouagadougou et les commerçants locaux dans la mesure où la particularité de cette région réside plutôt dans l'existence de quelques grands commerçants sur chaque marché qui peuvent partir écouler eux-mêmes les céréales sur les marchés de Ouagadougou auprès d'intermédiaires ouagalais. Cette concurrence se situe surtout entre ces commerçants au niveau de l'achat local aux intermédiaires et commerçants, petits et moyens (vendeuses, producteurs éventuellement, quoique plus rarement, et les divers logeurs). Cette concurrence s'exerce tout simplement au niveau des prix et très ouvertement. Les femmes sont celles que les acheteurs de l'extérieur préfèrent (de même que les vendeurs) car elles sont capables de réduire au minimum les marges commerciales nominales, mais les commerçants de Ouagadougou ont souvent le désir de rassembler les céréales rapidement et les prix à

Ouagadougou leur permettent souvent d'offrir systématiquement 10 FCFA de plus sur l'assiette, soit 400 à 500 FCFA de plus sur le sac que les grossistes locaux.

L'intervention de ces intermédiaires multiples et la présence des commerçants de Ouagadougou, avec aussi ceux des régions du Nord en concurrence, explique en partie que les prix des céréales y soient toujours plus élevé qu'ailleurs dans la région, même si on les trouve toujours en grande quantité. Par contre, les commerçants de Zabré et de Gomboussougou subissent une moindre concurrence dans la mesure où ils sont les seuls à pouvoir rassembler des quantités conséquentes et les acheminer à Ouagadougou eux-mêmes.

Quant à l'OFNACER, les responsables admettent que les commerçants ont un avantage évident dans la concurrence à la collecte des céréales dans la mesure où ils peuvent voyager au-delà des frontières et ainsi obtenir des meilleurs prix. Les responsables pensent toutefois, que lors de la vente des céréales pendant la soudure, l'OFNACER jouit réellement d'un monopole par rapport aux commerçants qui ne "peuvent rien faire" tant que l'OFNACER est approvisionné. La réalité de monopole au niveau régional ne peut qu'être considérablement affaiblie par les considérations quantitatives de la répartition du commerce des céréales entre le système public et le système privé (voir 2.2.3.2). Cependant, ce monopole est sûrement effectif localement (milieu urbain, Koupéla) et temporairement (mois d'août par exemple). Néanmoins les prix du marché à Koupéla au mois d'août qui sont à notre disposition ne semblent qu'assez peu influencés par cette concurrence (les prix invariables ou croissant ailleurs entre juillet et août décroissent légèrement à Koupéla, de 400 FCFA, au cours de cette même période, tout en restant les prix les plus forts de la région à 14.000 FCFA le sac de petit mil ou de sorgho blanc).

La concurrence exercée par les groupements villageois, trop génés par leurs problèmes financiers, semble être tout à fait négligeable pour les commerçants locaux.

3.4.3 Ententes et Syndicats entre les Intermédiaires

A part en ce qui concerne Garango, les commerçants des principaux marchés de la région disent qu'il n'existe pas d'association mais seulement une entente et des contacts entre les commerçants d'un même

marché pour "résoudre des problèmes communs". A Garango, l'association a un rôle d'information, d'organisation et d'aide mutuelle, mais elle n'a pas d'argent et n'effectue donc pas de prêt. Sa raison d'être majeure est "d'éviter les mésententes internes". En général, dans cette région, les ententes entre les commerçants sont relativement efficaces pour limiter les fluctuations des prix à la vente sur le même marché le même jour, mais n'ont guère de contrôle sur les prix pratiqués en brousse. Ces ententes sont aussi importantes pour défendre les intérêts des commerçants face aux autorités publiques.

CHAPITRE 4

CHANGEMENTS MAJEURS DANS LE SYSTEME AU COURS DES DERNIERES ANNEES PROBLEMES MAJEURS ET AMELIORATIONS SUGGEREES

En ce qui concerne les changements majeurs et les problèmes principaux, ils ne diffèrent pas des points généraux cités dans l'introduction. Là aussi, avec la concurrence accrue due aux quantités de céréales moindres dans le commerce, les commerçants organisent leurs activités de collecte et de revente par l'intermédiaire d'agents ou sur contrats. De même, avec une offre moindre sur les petits marchés de brousse, les moyens et grands commerçants préfèrent attendre de plus en plus les producteurs sur les marchés principaux et laissent les petits commerçants et les vendeuses voyager en brousse pour rassembler les céréales. Le marché de Pouytenga ne semble pas avoir changé de nature, basée sur une contrebande très importante, malgré les efforts des responsables locaux. Lors d'années déficitaires, il est probable que le rôle de Pouytenga, au carrefour des axes liant Ouagadougou avec le Niger d'une part et les pays de sud (Togo, Bénin, Ghana) d'autre part, est encore plus important au niveau de la commercialisation des céréales en provenance de et vers ces pays.

Il serait sans doute bon de faciliter les transactions de céréales d'un pays à l'autre, particulièrement à partir des pays fournisseurs. L'incapacité de l'OFNACER d'obtenir des contrats avec les pays voisins qui ont des céréales à vendre handicapent sérieusement les activités régionales de l'OFNACER et le rôle joué par ce dernier. Des rumeurs, selon lesquelles les commerçants des régions du Nord s'approvisionneraient dans cette région pour aller ensuite revendre au Mali, sont très répandues parmi les officiels et autorités administratives. Il est difficile de vérifier ces dires, mais il semble néanmoins que les besoins réels des régions du Nord du pays aient été sous-estimés par les officiels et l'OFNACER, qui s'étonnent de voir de grandes quantités de céréales s'y diriger. Il est vrai aussi que la somme de tous les petits échanges entre les villages frontaliers pourrait s'avérer considérable et que les commerçants savent prendre des risques, quoique mesurés, lorsqu'une opportunité se présente.

Il est certain que la collecte d'informations plus systématique sur les mouvements des céréales aux frontières et sur les grands axes permettraient aux autorités locales de connaître le niveau de transit des céréales et de faire appliquer plus efficacement les directives gouvernementales. Il serait aussi sans doute souhaitable de voir la situation du marché de Pouytenga s'éclairer, sans que cela veuille dire pour autant le contrôle sur le commerce des céréales. Les commerçants devraient payer la patente et être enregistrés.

Par contre, les multiples pressions effectuées contre le stockage des commerçants, pourraient être néfastes aux producteurs et consommateurs locaux, les commerçants locaux préférant revendre rapidement les céréales à ceux qui ont le plus de capital, le plus souvent à l'extérieur de la région. De toute façon les pratiques de stockage, indispensables dans des marchés locaux, semblent naturellement assez bien régulées par les conditions de l'offre et de la demande localement. Les marges gagnées sur le stockage vers juin, quoique importantes, ne semblent pas démesurées, sauf exception, par rapport aux coûts d'intérêt mimimum du capital et aux risques de spéculation accrues du fait de la proximité d'autres sources de céréales (pays voisins, récoltes hâtives).

La disponibilité de capital élargie à un plus grand nombre de commerçants locaux comme aux groupements villageois, ainsi que la limitation des coûts du commerce, permettraient un plus grand contrôle naturel des marges commerciales, dans la mesure où, particulièrement lors de saisons difficiles, la concurrence parmi les commerçants n'est pas un vain mot. L'exercice d'un monopole, que ce soit par les commerçants, les groupements villageois ou l'OFNACER, ne pourrait se faire qu'au détriment de l'un des groupes concernées par le commerce des céréales: les producteurs ou les consommateurs.

ANNEXE

RESUME DES ACTIVITES DE RECHERCHE DANS LA REGION (Tableau 15)

TABLEAU 15

PROGRAMME DES PASSAGES DE RECHERCHE RR

REGION: CENTRE-EST (Koupéla)

Dates des Passages	Marchés (Villages) Visités	Nombre de Commerçants Contactés	Producteurs ou Autres Contactés
1er Passage 21/1/84 à 8/2/84	Pouytenga	2 grossistes vendeuses (1 commerçante & petites vendeuses)	contrôleur du marché de bétail
	Koupéla	2 commerçants (dont 1 grossiste) 1 vendeuse	Autorités, ORD, OFNACER sous-préfet, producteurs
	Moktédo (Ouagadougou)	3 commerçants moyens	producteurs
	Zorgo (Ouagadougou)	groupe de commerçants	1 producteur
	Garango	1 grossiste 2 moyens commerçants vendeuses de mil germé	producteurs CDR
	Tenkodogo	1 grand commerçant	
	Yaykia		1 producteur
	Baskouré		1 producteur
2nd Passage 8/16/84 à 14/6/84	Tous les principaux marchés	groupes de commerçants commerçants déja contactés lors d'un premier passage	CDR de Pouytenga ORD agents phytosanitaires
1er Passage 9/6/84	Boulsa	1 petit commerçant	
3rd Passage 6/12/84	Pouytenga	interview d'un grossiste et suivi des transactions en voyage avec un grossiste de Gounghin (Ouagadougou)	
Avec régions Ouagadougou 1er Passage 7/84	Gomboussougou	groupe de commerçants, prèsident transporteurs	1 producteurs
2nd Passage 11/84	Zabré	groupe de commerçants	producteurs (groupement villageois)

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME II

RAPPORT REGIONAL SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS LE CENTRE-NORD (KAYA)

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par
Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs, Université du Wisconsin

pour
L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

CHAPITRE I

CARACTERISTIQUES DE LA REGION

1.1 POPULATIONS, ETHNIES, PREFERENCES DE CONSOMMATION

La population de la région du Centre-Nord (Kaya) (726.162 habitants estimés en 1982-83), en majorité mossi malgré l'immigration croissante des peuls du Sahel, se trouve à 34% dans la région de Kaya-Ouest (y compris la ville de Kaya), pour 27% dans la région de Kaya-Est (jusqu'à Tougouri), 23% dans la région de Kongoussi et 16% dans la région de Boulsa (voir Tableau 2). Il est important de noter que le mouvement d'émigration des zones de Kaya (surtout Pissila et Kaya) vers les zones de l'AVV (Autorité des Aménagements des Vallées des Volta) s'amplifie avec les difficultés croissantes dues au déficit céréalier.

Il n'y a que très peu de sorgho rouge dans la région du Centre-Nord, et bien que la ville de Kaya surtout importe un peu de sorgho rouge pour la préparation du dolo, dans toute la région le sorgho blanc est la céréale la plus consommée à la fois pour le tô et le dolo. Comme au Sahel ou dans la région de Ouagadougou, les gens de l'ORD (Organisme Régional de Développement) du Centre-Nord n'aiment pas le petit mil de la région des Bissas, petit mil noir qui donne un tô plus sombre que le petit mil de Kaya ou de la région du Centre.

1.2 PRINCIPAUX PRODUITS

Selon les estimations pour la campagne 1984-85, la production de 92.596 tonnes de céréales pour cette année se composait de sorgho blanc et de petit mil (respectivement 50.288 T et 40.001 T), avec une faible quantité de riz et de maïs (1513 T et 794 T). Les secteurs de Tougouri, de Kaya, de Pissila et de Boulsa étaient les secteurs les plus productifs. Il semble aussi que les secteurs se trouvant au niveau ou au nord de Kaya (mis à part Boussouma), produisent autant ou plus de petit mil que de sorgho blanc. Le riz en cultures irriguées est en majeure partie cultivé à Boussouma et Louda.

Les autres produits cultivés dans la région sont l'arachide, le niébé, le sésame et le coton (voir le Tableau 1).

TABLEAU 1

ESTIMATIONS DES PRODUCTIONS DE CEREALES: 1984-85
(tonnes)

REGION: CENTRE-NORD (Kaya)

Céréales / Secteurs	Mil		Sorgho[a]		Maïs	Riz Pluvial	Riz Irrigué	Total Céréales		Arachide	Sésame	Coton	Niébé	Woandzou
	Tonnes	%	Tonnes	%				Tonnes	%					
Boulsa	3783	9	4739	9	207	100		8829	10	84	155	30	145	43
Andentenga	1947	5	2490	5	112	53		4602	5	41	110	2	86	76
Barsalogo	2328	6	5346	10	9	5	120	7808	8	121	26	7	184	75
Pissila	5012	12,5	5077	10	15	17		10121	11	330	40		201	101
Tougouri	7515	19	7030	14	23	57		14625	16	318	238	4	128	50
Korsimoro	2622	6,5	3302	6,5	155	41		6120	7	285	185	63	143	14
Boussouma	4032	10	3025	6	80	130	720	7987	9	134	255	128	220	49
Kaya	5120	13	6426	13	100	40	112	11798	12	382	312	3	256	66
Mané	2333	6	1936	4	41	46		4356	5	186	342	186	146	27
Téma-Boken	2614	7	1789	3,5	23	15		4441	5	265	52	12	93	24
Tikaré	935	2	3287	7	13	14		4249	4	31	59	148	180	27
Sabcé	453	1	1581	3	4	7		2045	2	16	22	104	80	15
Kongoussi	715	2	2243	5	7	32		2997	3	23	36	168	132	125
Bourzanga	592	1	2017	4	5	4		2618	3	43	43	17	191	35
Total ORD	40001	100	50288	100	784	561	952	92596	100	2259	1875	872	2185	710

SOURCE: ORD Centre-Nord (Kaya), Document statistique, Campagne 1984-85, estimation au 30 octobre 1984.

NOTE: [a]Sorgho blanc en très grande partie.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

1.3 SITUATION ALIMENTAIRE (DEFICIT CEREALIER)
(Tableau 2 et Carte 1)

La région de Kaya[1] est fortement déficitaire, particulièrement depuis les cinq dernières années. Les chiffres calculés sur la base d'une consommation de 180 kg par personne montrent que le montant de ce déficit durant les trois dernières années s'est stabilisé au niveau de 56.000 tonnes environ, soit environ 38% des besoins alimentaires de cette région. La sous-région de Kongoussi au cours des deux dernières campagnes (1983-84 et 1984-85) s'est avérée la plus déficitaire, avec un déficit céréalier qui représente 37% du déficit de l'ORD du Centre-Nord et près de 70% (chiffres de 1983-84) des besoins alimentaires de cette sous-région. Et ces résultats s'aggravent si l'on considère une consommation moyenne de céréales par an et par personne de 215 kg. D'autre part, le pourcentage du déficit de la sous-région de Kaya dans le déficit régional, grace à une amélioration nette selon les estimations pour la campagne 1984-85 dans le secteur de Tougouri surtout, est passé de près de 30% en 1982-83 et 1983-84 à 18% en 1984-85.

1.4 ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT RURAL

L'élevage et le commerce de bétail sont les activités complémentaires de l'agriculture dans cette région: A Kongoussi, Pissila ou Kaya, les marchés de bétail sont importants (marchés de Ylou et de Kaya par exemple) (transit pour les animaux venant du Sahel et allant vers Ouagadougou ou Lagos), et les revenus de cette activité pour les producteurs sont considérables. Il faut signaler aussi l'élevage de volailles et de petits ruminants dans la région et principalement à Kaya d'où des camions entiers de pintades se dirigent vers Bobo et la Côte D'Ivoire. (A ce propos, les responsables de Kaya pensent que la construction du chemin de fer jusqu'à Kaya serait très bénéfique pour la région).

Le maraîchage joue aussi un rôle important dans la région, surtout à Kongoussi autour du lac de Bam; un programme FED (Fonds Européen de

---

[1]La région de Pouytenga qui apparaît sur les cartes ne sera pas étudiée ici, car elle est traitée avec la région du Centre-Est (Koupéla).

TABLEAU 2

BILAN CEREALIER
(tonnes)

REGION: CENTRE-NORD (Kaya)

Secteurs	Années	Population* en 1982-83	%	1982-83 (a)	1982-83 %c	1982-83 (b)	1983-84 (a)	1983-84 %c	1983-84 (b)	1984-85 (a)	1984-85 %c	1984-85 (b)
Boulsa	Boulsa			-10763	19	-14723	-3932	24	-6680	-7273	13	-10060
	Amdemtenga	113160	16				-1749	23	-3040	-3057	5	-4367
	Barsalogo	63000	9	-5440	10	-7645	-5403	43	-7626	-5362	10	-7619
Kaya Est	Pissila	59000	8	-3142	55	-5207	-4528	39	-6579	-2606	5	-5270
	Tougouri	75000	10	-7709	14	-10334	-6187	42	-8787	-1874	3	-3463
	Korsimoro	46932	6	-2952	5	-4594	-2195	22	-3868	-3485	6	-5545
	Boussouma	54145	8	-2265	4	-4160	-2877	28	-4616	-2687	5	-4453
Kaya Ouest	Kaya	66937	9	-4003	7	-6345	-3540	26	-5846	-2609	5	-4952
	Mané	38646	5	-1559	3	-2912	-1974	28	-3167	-2737	5	-3947
	Téma-Boken	44200	6	-4785	85	-6332	-1514	19	-2868	-3524	6	-4900
	Tikaré	50222	7	-3379	6	-5137	-5831	69	-7382	-5953	11	-7772
	Sabsé						-4031	72	-5067	-3313	6	-4276
	Kongoussi	114920	16	-10344	18	-14366	-5038	61	-6532	-5403	10	-6920
	Bourzanga						-5828	69	-7839	-5788	10	-7332
Total		726162	100	-56341	100	-81755	-54631	38	-79453	-56053	100	-81356

SOURCE: Document statistique de l'ORD du Centre-Nord (30 octobre 1984).

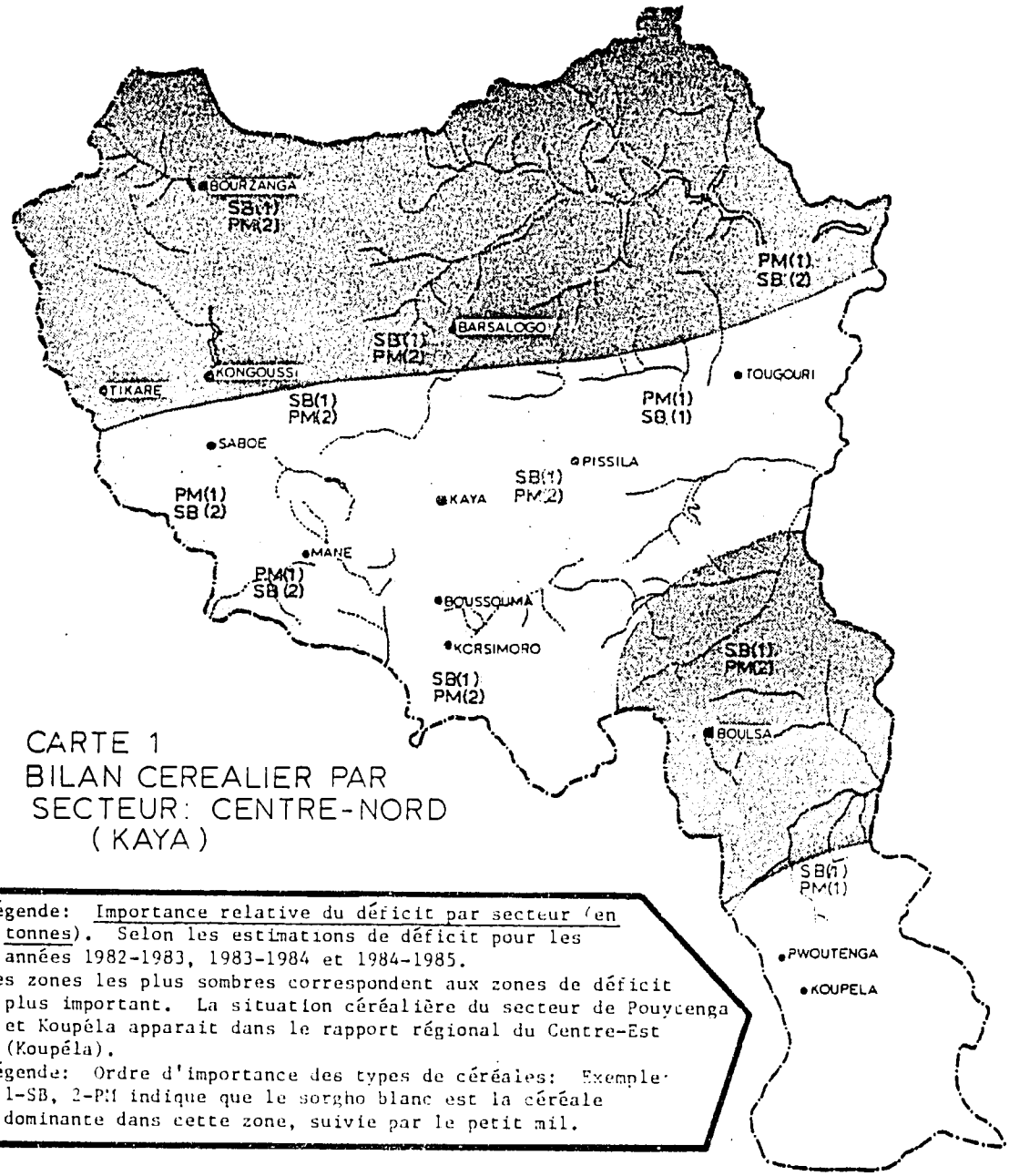
NOTES: Calculé sur la base du recensement de population de 1975 auquel on applique un taux de croissance de 1,5% par an.

[a]Besoins par personne: 180 kg/an, pertes & semences = 15%.

[b]Besoins par personne: 215 kg/an.

[c]Pourcentage du deficit par rapport aux besoins du secteur (pour 180 kg/an/par personne).

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



CARTE 1
BILAN CEREALIER PAR
SECTEUR: CENTRE-NORD
(KAYA)

Légende: Importance relative du déficit par secteur (en tonnes). Selon les estimations de déficit pour les années 1982-1983, 1983-1984 et 1984-1985.
Les zones les plus sombres correspondent aux zones de déficit plus important. La situation céréalière du secteur de Pouytenga et Koupéla apparait dans le rapport régional du Centre-Est (Koupéla).
Légende: Ordre d'importance des types de céréales: Exemple: 1-SB, 2-PM indique que le sorgho blanc est la céréale dominante dans cette zone, suivie par le petit mil.

Source: ORD KAYA: rapports de campagne ORD KAYA, Sept. 1984.
(Voir tableau 2-Centre Nord)

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Développement) investit aussi dans la culture maraîchère à Pissila et Yannaogo. Cependant, de même que l'écoulement du riz local, l'écoulement des fruits et légumes, (haricots verts, tomates, oignons) assuré par l'UVOCAM (Union Voltaïque de Coopératives Agricoles Maraîchères) pour les haricots verts et par la COBAM pour Kongoussi et Bourzanga, rencontre quelques difficultés: Selon les informations obtenues à Kaya, le prix au producteur pour ces produits serait insuffisant.

L'ORD de Kaya est le siège de nombreuses activités du monde rural: des associations telles que l'ADRK (Association pour le Développement Rural de Kaya), le PPIK (Plan de Parrainage International pour Kaya), ou comme le PPIB (Plan de Parrainage International pour Boulsa) s'occupent particulièrement de l'encadrement et du financement de nombreux groupements villageois dans cette région (avec un accent sur l'approvisionnement en céréales). D'autre part des organismes tels que le COE (conseil oecuménique des Eglises), la FOVODES (Fondation Voltaïque pour le Développement et la Solidarité), ou le FDR (Fonds de Développement Rural, devenu FEER pour Fonds de l'Eau et de l'Equipement Rural) financent des banques de céréales encadrées par l'ORD respectivement dans le secteur de Kaya, le secteur de Kongoussi-Bourzanga et le secteur sud de Kongoussi.

Le rôle d'intermédiaire de l'ORD entre ces associations devient de plus en plus déterminant avec la volonté exprimée récemment de confier aux ORD la responsabilité de la coordination des activités de développement rural (par quelque financement que ce soit). Jusque-là, l'ORD a joué un rôle de médiation indispensable dans les transactions entre l'OFNACER (Office National des Céréales) et les groupements villageois de la région.

Cependant il est clair que certaines zones de l'ORD, les plus enclavées, (surtout la zone de Pensa et au nord de Pensa, ainsi que la zone au sud de Tougouri), ont été jusqu'alors moins favorisées par les opérations de développement et ont exprimé le besoin d'encadrement et de financement, notamment en matière de banques de céréales.

CHAPITRE 2

DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

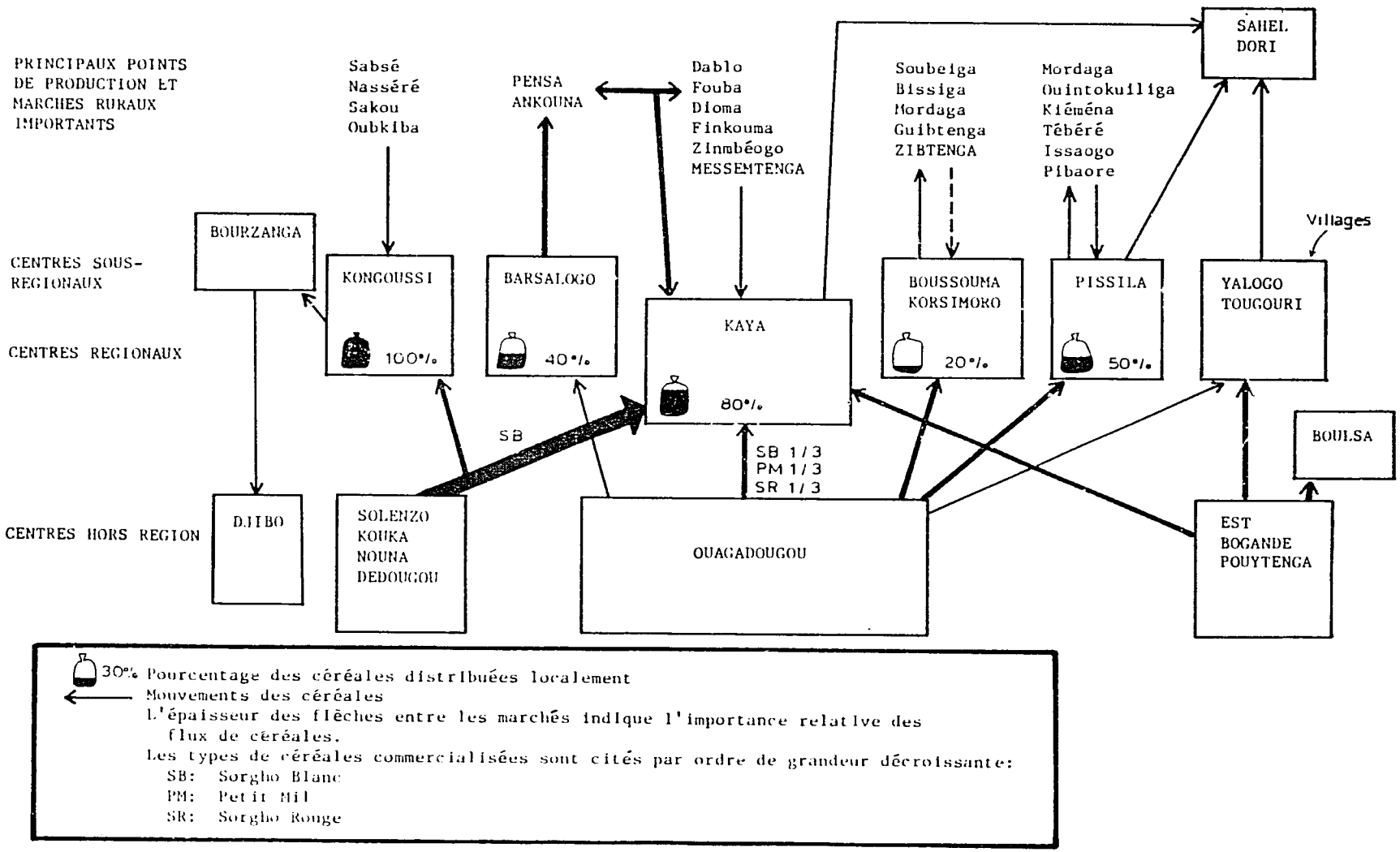
2.1 GEOGRAPHIE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1.1 Mouvements des Céréales (Schéma 1 et Carte 2)

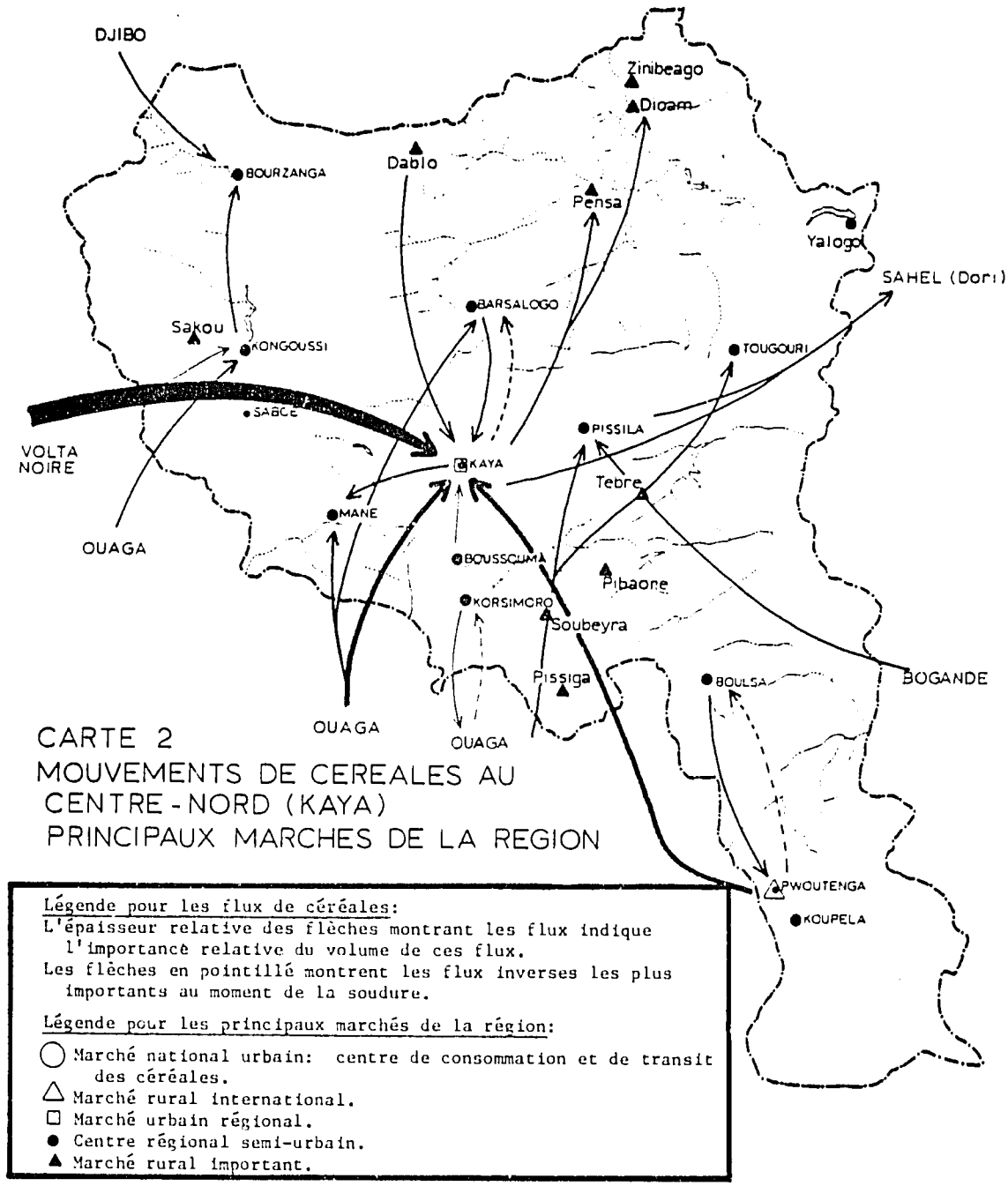
L'évolution de la région de Kaya vers une situation de déficit céréalier depuis 20 ans a entraîné une évolution radicale des mouvements céréaliers avec l'extérieur de la région. Tout d'abord, selon les informateurs locaux, il y a plus de 20 ans de cela, les gens de Kaya allaient acheter à Dori, et par la suite et jusqu'en 1980, la région de Kaya et de Pissila et Tougouri ravitaillait Dori et le Sahel. Depuis 1980 surtout, les commerçants de la région de Kaya s'approvisionnent en grande partie directement sur les marchés de la Volta Noire (secteur de Solenzo surtout) au moment de la récolte, ainsi qu'auprès des grossistes de Ouagadougou un peu plus tard dans la saison. (La région de Pissila reçoit aussi parfois des céréales de Bogandé ou de Pouytenga ainsi que des périmetres AVV où de nombreuses personnes ont émigré en provenance de la région de Kaya.) Cependant, au cours des saisons moins déficitaires, certaines quantités de céréales collectées localement dans la région de Pissila, de Tougouri, de Korsimoro et de Barsalogo sont acheminées avec les sacs de sésame et d'arachide au moment de la récolte vers Ouagadougou ou même vers le Sahel (en provenance de Pissila). Notons que le secteur de Bourzanga sera plus souvent ravitaillé par les marchés ou les centres OFNACER de Ouagadougou ou de Kongoussi mais reçoit occasionnellement des céréales en provenance de Djibo par l'intermédiaire de l'OFNACER.

A l'intérieur de la région, il faut signaler qu'en grande partie, les marchés régionaux tels Kongoussi, Bourzanga, Barsalogo, Boussouma, Korsimoro, Pissila, Tougouri et Boulsa sont approvisionnés directement par l'extérieur de la région, par l'intermédiaire des commerçants locaux. Toutefois, lorsque dans certains de ces marchés les commerçants au capital plus faible ne peuvent faire face à la demande locale, comme c'est parfois le cas lors de la soudure à Barsalogo, Boussouma et Korsimoro, ces marchés sont en parti ravitaillés par les commerçants de Kaya auquels se joignent occasionnellement quelques commerçants de Ouagadougou.

SCHEMA 1: PRINCIPAUX MOUVEMENTS DE CEREALES DANS LA REGION DU CENTRE-NORD (KAYA)



Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



CARTE 2
MOUVEMENTS DE CEREALES AU CENTRE-NORD (KAYA)
PRINCIPAUX MARCHES DE LA REGION

Légende pour les flux de céréales:
L'épaisseur relative des flèches montrant les flux indique l'importance relative du volume de ces flux.
Les flèches en pointillé montrent les flux inverses les plus importants au moment de la soudure.

Légende pour les principaux marchés de la région:
◯ Marché national urbain: centre de consommation et de transit des céréales.
△ Marché rural international.
□ Marché urbain régional.
● Centre régional semi-urbain.
▲ Marché rural important.

Source: Informations recueillies auprés des divers responsables (ORD, OFNACER, OFFICIELS. . .) et des commerçants régionaux.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Au niveau de chaque secteur, les céréales sont acheminées du centre régional aux marchés locaux (ou sous-régionaux) au moment de la soudure, de la même façon que les céréales collectées localement dans ces villages au moment de la récolte sont parvenues sur le marché régional. Les marchés secondaires ayant des liens réguliers avec les marchés principaux apparaissent au dessus de ces marchés sur le Schéma 1.

2.2 Principaux Marchés et Points de Transaction

Parmi les marchés principaux de cette région, le marché national qu'est Kaya, bien que jouant un rôle occasionnel de transit pour les autres centres de la région, est surtout un marché de consommation. Les marchés de Kongoussi et de Pissila et Tougouri, respectivement sur les axes Ouagadougou-Djibo et Ouagadougou-Dori, jouent un rôle primordial pour l'approvisionnement de leur secteur ainsi que le transit avec les marchés du Sahel et paraissent relativement plus indépendants du marché de Kaya. Les autres marchés, y compris Boulsa approvisionné parfois par Kaya (OFNACER ou marché), semblent avoir des liens plus étroits avec le centre de Kaya, que ce soit pour la collecte par les commerçants de Kaya dans ces zones à la récolte ou pour les "backflows" occasionnels lors de la soudure.

Les jours de marché dans l'ORD du Centre-Nord suivent un roulement de trois jours: Les marchés de Kaya, de Korsimoro, de Ziniaré (proche marché dans l'ORD du Centre) et de Tougouri ont lieu le même jour. Les marchés de Barsalogo, de Boussouma et de Messemtenga ont lieu le jour suivant du jour de marché de Kaya. Enfin, les marchés de Pissila, de Kongoussi, de Mané et de Yalogo (marché proche de la région du Sahel sur la route de Dori) ont toujours lieu deux jours après un marché de Kaya et un jour avant le prochain marché de Kaya.

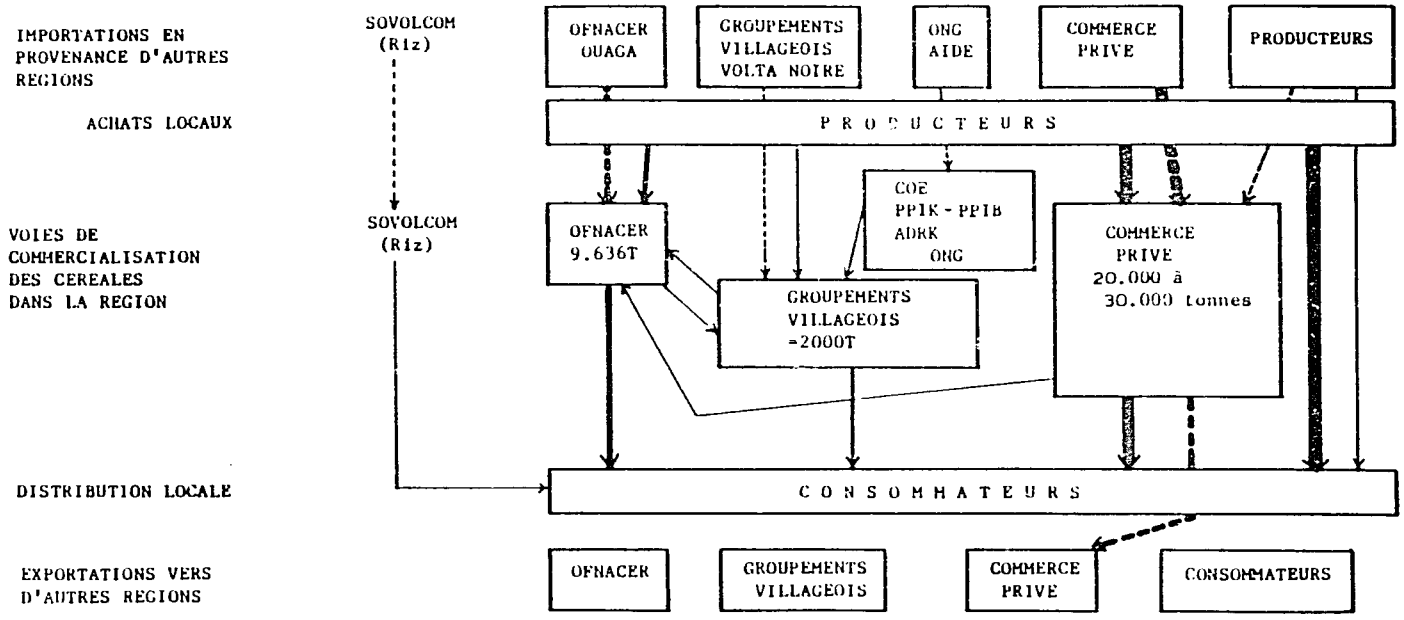
2.2 STRUCTURE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION, INTERMEDIAIRES

2.2.1 Les Voies de Commercialisation (Schéma 2)

2.2.1.1 Présentation

Au niveau de la collecte des céréales, il n'y a pratiquement que le commerce privé et les groupements villageois (surtout là où il y a des

SCHEMA 2 LES VOIES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS LA REGION DU CENTRE-NORD (KAYA)



Legende:

▬▬ Transactions intra-régionales
▬ ▬ ▬ Transactions inter-régionales

L'épaisseur des flèches indique l'importance relative de chaque voie de commercialisation.

Note: Ces chiffres se référant surtout à 1983-1984 sont des estimations très approximatives et grossières des quantités commercialisées par chacun des 3 principaux systèmes. Sauf pour l'OFNACER, ces chiffres ont une valeur exclusivement indicative de l'importance relative de chaque système.
Le déficit annoncé pour la saison 1983-1984 était de 56.653 tonnes (voir tableau 2 CENTRE NORD)

Sources: Informations obtenues auprès de diverses sources (ONG, OFFICIELS, ORD, OFNACER), et grâce au recensement très approximatif des commerçants sur les principaux marchés, effectué lors des passages de l'équipe de recherche.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

céréales) qui assurent réellement des services de collecte de façon significative dans la région du Centre-Nord.

Au niveau de la distribution ou vente des céréales dans cette région, les trois principaux systèmes de commercialisation sont représentés par l'OFNACER, par le commerce privé et par les groupements villageois possédant des banques de céréales ou des "dépôts de céréales" approvisionnés par un organisme financeur.

2.2.1.2 Interactions entre ces voies

Les interactions les plus significatives entre ces trois principaux systèmes concernent surtout les transactions entre les groupements villageois et l'OFNACER, grâce à la médiation de l'ORD, et d'autre part, les transactions entre les groupements villageois et les commerçants privés surtout par l'intermédiaire des organismes non-gouvernementaux financeurs (COE, PPIK,PPIB, ADRK, FOVODES) qui leur commandent les céréales en grande quantité. Malgré les antagonismes certains existant entre ces sytèmes, on peut constater parfois, comme à Pissila, une intégration remarquable du grand commerçant, du système public (entraide avec la préfecture et transport des céréales de l'OFNACER) et des organisations locales (PPIK et ADRK) pour le bien de l'économie locale.

2.2.1.3 Importance relative de ces voies

Il est impossible de donner des estimations sûres du rôle joué par l'OFNACER comparé à celui du commerce privé dans l'approvisionnement de la région en céréales et cela du fait de la gageure que représente l'estimation des quantités de céréales commercialisées par les commerçants de toute la région. Cependant, nous avons tenté de "deviner" une fourchette minimum et maximum des montants véhiculés par le commerce privé grace aux estimations données par les commerçants interviewés sur leur propre commerce et les résultats du recensement sommaire des commerçants sur les principaux marchés (Tableau 10). Considérant que ces montants sont très probablement sous-évalués, la somme obtenue par cette opération constitue notre minimum. Cette somme multipliée par deux constitue notre maximum. Selon ces approximations très peu scientifiques, le commerce privé dans la région de Kaya assurerait au minimum un rôle d'approvisionnement équivalent à celui de l'OFNACER

(9.000 à 10.000 tonnes en 1983-84), et au maximum, son rôle serait de deux à trois fois plus important que celui de l'OFNACER. Les groupements villageois, pour leur part, ont vendu probablement près de 2000 tonnes de céréales. Ces estimations seraient sûrement différentes selon les différents secteurs considérés; et cela particulièrement pour le cas du secteur de Boulsa où il semble que le rôle de l'OFNACER surtout et le rôle des banques approvisionnées par le PPIB dépasse de très loin le rôle des rares commerçants de la région.

2.2.2 Commercialisation par les Producteurs, Rôle des Groupements Villageois et Banques de Céréales

2.2.2.1 Producteurs, comportement de vente et d'achat

Les producteurs vendent surtout juste après la récolte; et la seconde période importante de vente des céréales est celle de juin, juillet, août et septembre lorsque les producteurs ont besoin de dépenser pour les cultures et lorsqu'ils peuvent déjà évaluer la récolte à venir. Les ventes en avance toutefois semblent avoir disparu en majeure partie dans cette région du fait des mauvaises récoltes successives. A Barsalogo, par exemple, cette pratique aurait disparu depuis trois ans, du fait des difficultés de remboursement. Selon les informations recueillies à Barsalogo, les producteurs, en cas de mauvaises récoltes, stockent ce qu'ils ont eu et achètent dès la récolte des céréales pour leur consommation durant la saison sèche en conservant leurs propres produits pour l'hivernage.

Les producteurs préfèrent toujours vendre les céréales de l'année précédente qu'ils ont en stock, de façon à éviter qu'elles ne se gâtent. Le riz, l'arachide, le sésame sont cultivés pour la vente surtout et sont considérées comme des cultures de rente. Parmi les céréales, le sorgho rouge sera toujours la première céréale vendue, alors que le sorgho blanc et le petit mil (le petit mil surtout) sont conservés pour la consommation de la famille.

Les producteurs vendent leurs produits le plus souvent par l'assiette Yoruba, et généralement peuvent s'adresser soit aux commerçants locaux (dans leur village ou en se déplaçant eux-mêmes sur les marchés où les prix sont meilleurs), soit au groupement villageois, s'il y en a un localement. Cependant certains produits, comme le riz et le sorgho rouge, sont commercialisés par le producteur d'une façon différente:

Le riz local, produit en grande partie à Louda et vers Boussouma, est souvent vendu aux revendeuses de Kaya, car celles-ci l'achètent non décortiqué et le décortiquent elles-mêmes avant de le revendre sur le marché. D'autre part, certains grands producteurs de riz soit travaillent avec les coopératives maraîchères, soit produisent suffisamment pour traiter directement avec un grand commerçant. D'ailleurs les quantités de mil et de sorgho achetées par ces spécialistes du riz sont parfois suffisantes pour qu'ils aillent les acheter à Ouagadougou.

Le sorgho rouge est très souvent vendu aux vendeuses de mil germé ou aux préparatrices de dolo, selon une chaîne de commercialisation spéciale.

2.2.2.2 Les groupements villageois et banques de céréales (Tableau 3 et Carte 3)

Les groupements villageois sont très nombreux dans cette région et les banques de céréales installées sont aussi assez nombreuses du fait de la présence de plusieurs organismes de financement et d'encadrement qui opèrent dans l'ORD du Centre-Nord.

A l'heure actuelle, les banques de céréales encadrées par l'ORD et financées par le FDR (FEER) localisées au sud de Kongoussi, sont celles qui "marchent" le mieux. Au nombre de 12, elles ont reçu généralement un prêt d'environ un million de FCFA et dégagent un excédent suffisant (à part en ce qui concerne les quatre premières banques implantées et qui éprouvent de grosses difficultés de gestion) pour reconstituer leur capital d'une année sur l'autre.

Les banques financées par le COE, au nombre de 12 (mais nous n'avons pu obtenir que neuf noms), localisées surtout dans le secteur de Korsimoro, ont reçu chacune environ 500.000 FCFA qu'elles gèrent elles-mêmes. Jusqu'alors, ces banques ont rencontré des difficultés sérieuses du fait du manque d'encadrement, et dès 1984, l'ORD devait prendre en charge l'encadrement de ces banques pour tenter de les rendre plus opérationnelles.

Les banques FOVODES, apparemment très nombreuses, quoique que nous n'ayons pu en identifier que 14 sur la carte, bien que présentes un peu partout dans la région, sont surtout localisées à l'est et au nord de Kongoussi. Ces banques, selon l'ORD, ne marchent pas du tout, (20 magasins au moins seraient vides) car aucune démarche préliminaire à

TABLEAU 3

BANQUES DE CEREALES
(par secteur et par organisme d'encadrement)

REGION: CENTRE-NORD (Kaya)

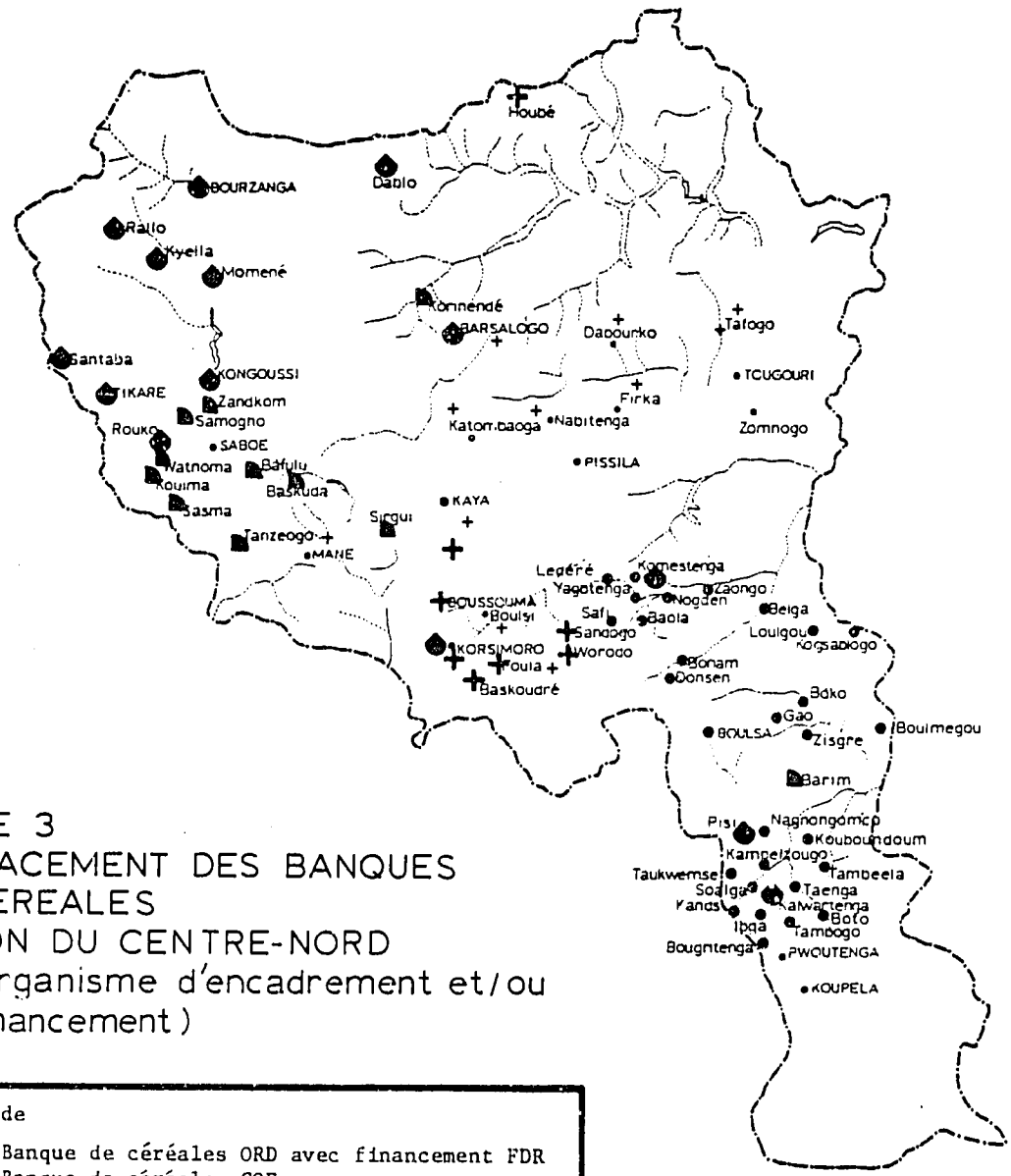
ORD/FEER	ORD/COE	FOVODES	PPIB	
1 Million FCFA	500.000 FCFA	300 sacs	Dépôts seulement	
Tanzéogo	Korsimoro	Dablo	Ledere	Boko
Baskouda	Baskouré	Barsalogo	Yabtenga	Zisgré
Bafoulou	Worodo	Sarma	Zaogo	Boulmiougou
Tébéré	Sandogo	Kaya	Komestinga	Libyala
Barin	Foula	Kongoussi	Mogdin	Youguin
Sanrogho	Boussouma	Tikaré	Safi	Yargo
Sarma	Loda	Rollo	Boala	Sanguin
Wattinoma	Forgé	Santaba	Belga	Kodimendé
Zendkom	Foubé (nord)	Moméné	Bonam	Nabnonsomgo
Sirgui		Boulsa	Lilougou	Kouboundoum
Kouima		Pinsi	Kabsablogo	Kampelzogo
Kouriendé		Hamidé	Donsin	Tenkwemsé
			Gounga	Tambeela
			Boulsa	Tanga
			Gaogha	Soalga
			Boto	Kando
			Ibsa	Tamsogo
			Bougritenga	

SOURCE: Communications des représentants des banques de céréales et des agents ORD, et documents divers.

NOTES: Pour la liste des banques-dépôts du PPIK et de l'ADRK, se référer à la Carte 3.

COE: Conseil Oecuménique des Eglises
ORD/FEER: Organisme Régional de Développement/ Fonds de l'Eau et de l'Equipement Rural
FOVODES: Fondation Voltaique pour le Développement et la Solidarité
PPIB: Plan de Parrainage International de Boulsa
PPIK: Plan de Parrainage International de Kaya
ADRK: Association pour le développement de la région de Kaya

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



CARTE 3
EMPLACEMENT DES BANQUES
DE CEREALES
REGION DU CENTRE-NORD
(par organisme d'encadrement et/ou
de financement)

Légende

- Banque de céréales ORD avec financement FDR
- Banque de céréales COE
- Banque de céréales FOVODES
- Banque de céréales-dépôts PPIK, ADRK
- Banque de céréales-dépôts PPIB

Source: Responsables ORD (Organisation du Monde Rural), ONG locales, Groupements villageois.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

l'implantation de ces "banques" n'a été effectuée: Il semble que FOVODES "bourre" les magasins et en remette la clef au chef de village, sans qu'il y ait même parfois la présence d'un groupement villageois.

Enfin, de nombreuses "banques" que l'on devrait plutôt appeler "dépôts" sont financés par le PPIK, PPIB, et l'ADRK au sud et au nord de Boulsa (PPIB), et au nord de Kaya (PPIK et ADRK). Le rôle de ces banques se réduit au rôle d'un point de vente approvisionné directement par les maisons mères que nous venons de citer, avec très peu d'initiative locale et de grosses difficultés de récupération du produit de la vente.

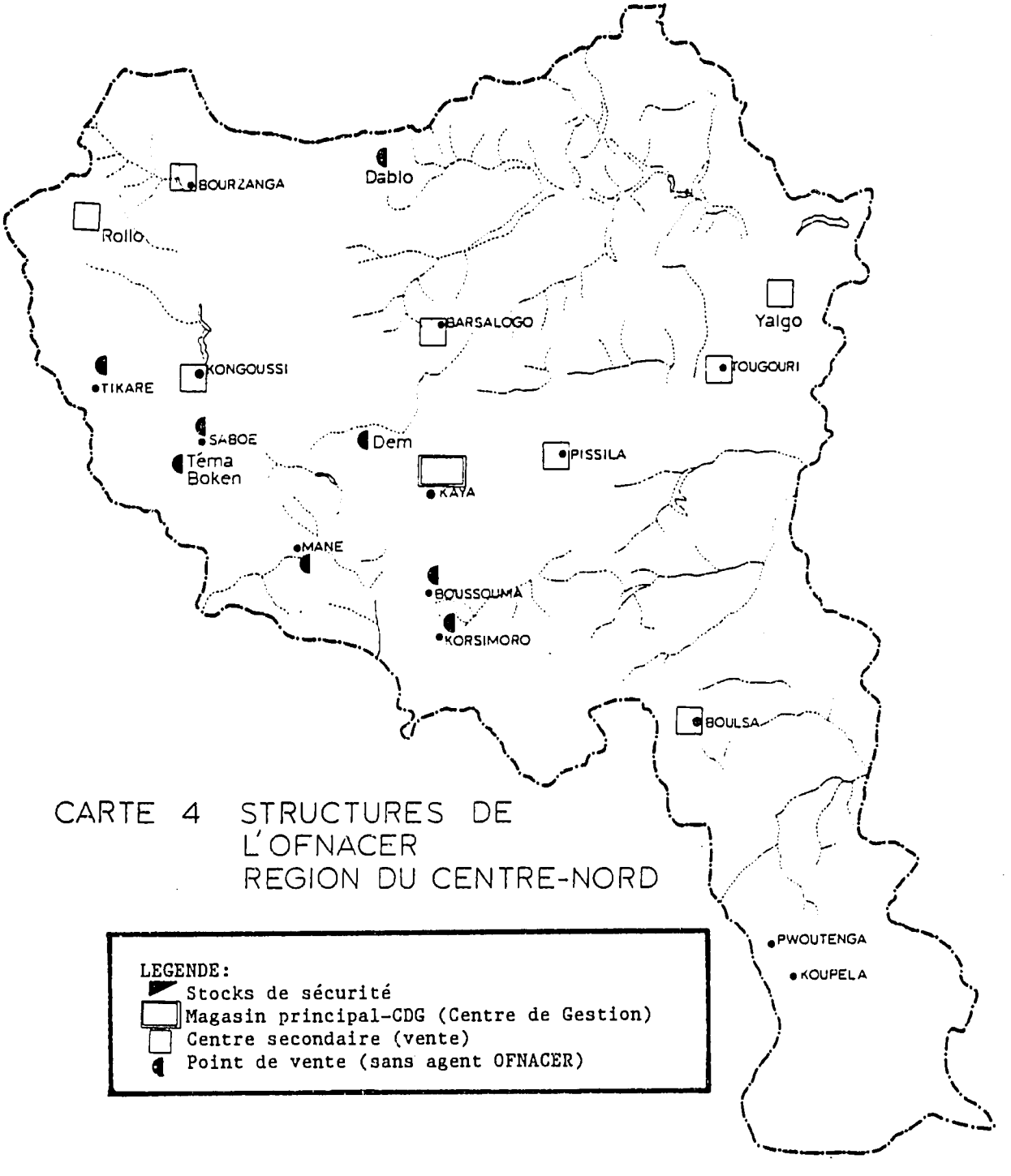
Selon l'ORD, certaines régions enclavées et n'ayant bénéficié jusque-là d'aucun financement à ce propos, telles que le Sud de Tougouri et le Nord de Barsalogo, ont exprimé le désir de voir des organismes s'intéresser à leur secteur pour des banques de céréales.

Le rôle joué par ces banques de céréales dans la commercialisation des céréales dans cette région est devenu au cours des dernières années surtout un rôle d'approvisionnement, bien que la plupart des banques opérationnelles considèrent un peu comme une obligation la vente des céréales locales des membres du groupement à la banque. Pour jouer un rôle significatif dans l'approvisionnement de leur village et des alentours (ce qui est le cas surtout des banques FDR ou éventuellement COE), ces banques de céréales vont parfois chercher des céréales dans les régions de surplus auprès des groupements villageois locaux. Mais plus souvent elles font appel aux commerçants privés (directement ou par l'intermédiaire des maisons mères ou organismes de financement et d'encadrement) de ces régions ou qui partent dans ces régions, ou à l'OFNACER (par l'intermédiaire de l'ORD).

2.2.3 Intermédiaires Publics Rôle de l'OFNACER, de l'ORD et des Autorités Administratives

2.2.3.1 Structures de l'OFNACER (Tableau 4 et Carte 4)

Les centres de vente de l'OFNACER (y compris les centres secondaires et les points de vente à travers la région apparaissent au Tableau 4. Les centres secondaires sont approvisionnés directement par l'OFNACER et ont des agents de l'OFNACER sur place. Les points de vente ont des agents de l'OFNACER beaucoup plus rarement et sont approvisionnés par les centres secondaires ou le magasin principal de Kaya, soit sur requête



CARTE 4 STRUCTURES DE L'OFNACER REGION DU CENTRE-NORD

SOURCE: Interviews des responsables du CDG et centres OFNACER régionaux et de l'OFNACER à Ouagadougou.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

des autorités administratives (le préfet), soit des groupements villageois ou plus tard des CDR (Comités pour la Défense de la Révolution) qui sont alors tenus responsables de la vente de ces céréales. C'est par exemple le cas des CDR de la région d'Ankouna (nord de Barsalogo) qui sont venus chercher avec des demandes signées par les autorités locales des céréales auprès du centre de Barsalogo. Selon les responsables de l'ORD de Kaya, le personnel de l'OFNACER de Kaya a été graduellement réduit au profit des zones de surplus et seuls les contrôleurs ont des voitures.

TABLEAU 4

STRUCTURES ET CAPACITES DES MAGASINS POUR L'OFNACER

REGION: CENTRE-NORD (Kaya)

Magasin principal	Kaya	1500 tonnes
Centres secondaires	Kongoussi	600 tonnes
	Bourzanga	100 tonnes
	Barsalogo	80 tonnes
	Pissila	50 tonnes
	Tougouri	150 tonnes
	Yalogo	500 tonnes
	Rollo	500 tonnes
	Boulsa	250 tonnes
Points de vente	Mané	100 tonnes
	Dablo	50 tonnes
	Boussouma	50 tonnes
	Korsimoro	50 tonnes
	Djibaré	30 tonnes
	Tikaré	30 tonnes
	Sabsé	50 tonnes
	Téma	50 tonnes

SOURCE: Communication OFNACER.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

2.2.3.2 Stocks et approvisionnement

Les céréales acheminées à l'OFNACER de Kaya, lors de la campagne provenaient du stock de sécurité de Fada N'Gourma et de Dédougou. La

provenance en est décidée par la direction commerciale selon les requêtes formulées par le centre de Kaya pour les magasins de la région.

Au cours des cinq dernières années, mis à part pour la saison 1981-82 et dans une moindre mesure la saison 1982-83, on peut considérer que l'OFNACER n'a pas collecté de céréales dans la région de Kaya. En 1981-82, respectivement 80% et 20% des 109 tonnes collectées localement par l'OFNACER l'ont été par les agents OFNACER et les groupements villageois. L'année suivante, les 23 tonnes collectées le furent exclusivement par l'intermédiaire des commerçants locaux.

2.2.3.3 Ventes de l'OFNACER, distribution dans la région

Les ventes dans la région au cours des dernières années apparaissent au Tableau 6.

TABLEAU 6*

VENTES DE L'OFNACER 1978-84

REGION: CENTRE-NORD (Kaya)

Tonnes	1978-79	1979-80	1980-81	1981-82	1982-83	1983-84
Ventes	5.113	n.d.	6.820	372	4.363	10.171

SOURCE: Communication OFNACER.

LEGENDE: n.d. = Information non disponible.

NOTE: *La répartition des céréales collectées pour l'OFNACER par les groupements villageois, le Tableau 6 normal, n'est pas disponible pour le Centre-Nord.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

En 1983-84 comme en 1982-83, plus de 40% des céréales de l'OFNACER sont vendues à Kaya (respectivement 40,5% et 46%) dont plus de 30% à partir du magasin central. Ces chiffres (voir Tableau 9a et 9b) ne nous permettent toutefois pas de conclure que la totalité de ce pourcentage va aux consommateurs de Kaya, car bien que les montants reçus par les points de vente soient mentionnés dans ces points de vente, il est possible que certaines de ces quantités soient achetées au magasin central de Kaya

pour être vendues, par les groupements villageois par exemple, dans les villages alentour. Nous pouvons cependant supposer que plus de 40% des céréales vendues dans la région par l'OFNACER le sont en grande partie dans la ville de Kaya. Pour les deux campagnes, Kongoussi était le second plus fort point de vente (avec 11% en 1982-83 et 14% en 1983-84). En 1982-83, Bourzanga, Boulsa et Barsalogo, et en 1983-84 Barsalogo, Yalogo et Pissila étaient les principaux centres suivants en matière de ventes.

Les céréales vendues par l'OFNACER le sont principalement au cours des mois de soudure et dès le mois de mai. (De mai à septembre, les ventes représentaient respectivement 82% et 66% du total en 1982-83 et 1983-84.) Il apparaît qu'en 1983-84, les ventes ont commencé plus tôt et se sont relativement mieux réparties durant toute l'année. Les mois creux sont évidemment octobre (à part sans doute le mois d'octobre 1984 pour lequel nous n'avons pas de données, mais pendant lequel la demande de céréales, du fait des récoltes tardives, semblait encore très forte), novembre, décembre et janvier.

Selon la distribution des céréales par type (Tableaux 7a et 7b), le sorgho rouge a été en moyenne pour les 2 saisons la céréale la plus vendue, suivie par le maïs, quoique d'une année à l'autre, cette distribution soit assez irrégulière. Le petit mil n'est pratiquement pas vendu par l'OFNACER à Kaya, et le sorgho blanc pratiquement inexistant en 1982-83[2] représentait 27% des ventes en 1983-84 (voir Tableaux 8a et 8b). Le riz qui représente de 4 à 5% des ventes semble vendu surtout à Kaya. Enfin, il est intéressant de noter que près de 33% des céréales vendues dans la région du Centre-Nord en 1982-83 étaient des céréales avariées, et cela en plus fort pourcentage à Kongoussi et au magasin central de l'OFNACER à Kaya.

---

[2]La légère différence que l'on peut observer entre les chiffres des ventes de l'OFNACER d'après le tableau récapitulatif (Tableau 6) par rapport aux chiffres des Tableaux 7a, 7b, 8a, 8b, 9a et 9b est due à la différence de source des informations. Les Tableaux 7, 8 et 9 ont été élaborés par le CRED à partir des documents de base de l'OFNACER et le Tableau 6 récapitulatif provient de la cellule de recherche de l'OFNACER.

TABLEAU 7a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-NORD
CDG: KAYA, 1982-83
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	0,	0,	0,	0,	,2	1,1	6,2	21,3	6,9	4,1	,4	49,8	90,0	(2)
Sorgho rouge	0,	,1	,0	,1	0,	0,	,8	12,2	254,1	328,7	481,8	115,1	1193,0	(28)
Mil	0,	0,	,1	0,	0,	0,	,8	1,2	25,8	23,3	9,1	6,4	66,7	(2)
Maïs	1,8	1,3	,4	1,0	1,7	14,7	64,6	97,1	197,2	82,5	316,4	556,7	1335,6	(31)
Avariée	5,8	25,5	72,4	96,4	48,9	58,1	306,3	492,4	201,9	17,7	59,7	10,0	1395,1	(33)
Riz	7,4	8,4	16,0	9,4	8,5	13,8	13,0	14,0	21,0	14,7	20,5	54,1	201,2	(5)
Total	15,1	35,4	89,0	106,9	59,4	87,8	391,8	638,2	706,9	471,1	888,0	792,1	4281,7	(100)
Pourcent du Total	(0)	(1)	(2)	(2)	(1)	(2)	(9)	(15)	(17)	(11)	(21)	(19)	(100)	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 7b

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-NORD
CDG: KAYA, 1983-84
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	70,4	46,9	111,5	178,5	571,7	716,9	557,5	91,4	6,1	86,5	114,3	39,8	2591,4	(27)
Sorgho rouge	0,	0,	0,	0,	0,	0,	25,9	1003,7	1228,7	841,9	969,9	1098,0	5068,1	(52)
Mil	15,0	8,3	11,1	21,8	4,7	185,6	194,2	22,7	1,2	1,6	,3	0,	456,5	(5)
Maïs	287,3	14,4	19,6	16,3	7,8	6,6	,1	2,5	0,	5,2	515,1	263,6	1138,5	(12)
Avariée	5,3	0,	3,6	,0	2,9	5,1	,1	0,	0,	0,	0,	0,	17,1	(0)
Riz	44,2	23,8	31,1	11,4	22,4	25,4	43,3	54,9	52,9	20,6	77,9	13,9	421,9	(4)
Total	422,2	93,4	176,9	228,0	609,6	939,7	811,1	1175,2	1288,9	955,8	1577,5	1415,2	9693,6	(100)
Pourcent du Total	(4)	(1)	(2)	(2)	(6)	(10)	(8)	(12)	(13)	(10)	(16)	(15)	(100)	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 8a

VENTES DE L'OFNACER PAR CENTRE DE VENTE ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-NORD
CDG: KAYA, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Mag. Kaya	58,8	187,4	56,6	542,2	512,5	52,2	1409,8	33
Marché Kaya	5,0	271,4	0,	198,5	48,8	75,6	599,3	14
Kongoussi	8,6	111,9	,6	54,1	284,8	9,3	469,4	11
Bourzanga	0,	132,4	0,	62,2	152,6	3,5	350,7	8
Boulsa	17,6	74,3	9,5	144,8	17,2	25,7	289,2	7
Pissila	0,	63,0	0,	56,2	56,3	2,5	178,1	4
Barsalogo	0,	96,5	0,	50,1	72,4	9,7	228,7	5
Tikaré	0,	0,	0,	50,8	48,2	11,8	110,8	3
Tougouri	0,	35,1	0,	22,0	48,8	5,5	111,5	3
Yalogo	0,	69,9	0,	99,9	13,0	0,	182,8	4
Rollo	0,	36,5	0,	11,9	52,0	,7	101,1	2
Téma	0,	48,1	0,	32,6	0,	,4	81,1	2
Korsimoro	0,	3,9	0,	6,2	59,8	2,0	72,0	2
Boussouma	0,	0,	0,	0,	15,1	0,	15,1	0
Guibaré	0,	9,5	0,	0,	13,5	,5	23,5	1
Mané	0,	26,8	0,	4,0	0,	1,7	32,6	1
Koalla	0,	26,0	0,	0,	0,	0,	26,0	1
Total	90,0	1193,0	66,7	1335,6	1395,1	201,2	4281,7	100
Pourcent du Total	2	28	2	31	33	5	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 8b

VENTES DE L'OFNACER PAR CENTRE DE VENTE ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-NORD
CDG: KAYA, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Mag. Central Kaya	962,4	2005,7	244,1	254,4	6,3	222,0	3694,9	38
Marché Central Kaya	119,9	0,	0,	55,9	10,6	46,2	232,6	2
Kongoussi	405,6	699,3	97,8	125,0	0,	40,6	1368,3	14
Bourzanga	82,9	120,0	0,	66,6	0,	,8	270,4	3
Boulsa	29,8	5,8	24,4	2,1	0,	27,0	89,0	1
Pissila	100,7	284,5	24,2	88,2	0,	6,3	503,8	5
Barsalogo	221,6	378,8	24,0	109,6	0,	8,9	742,9	8
Tikaré	89,1	104,9	12,4	22,8	0,	1,6	230,8	2
Tougouri	64,9	119,7	10,4	36,8	0,	1,7	233,6	2
Yalogo	153,0	251,1	0,	88,5	0,	,5	493,1	5
Rollo	76,5	117,8	1,9	28,0	,0	0,	224,3	2
Téma	25,5	166,2	4,5	21,9	0,	2,8	220,9	2
Korsimoro	27,3	128,4	1,8	94,1	,2	55,8	307,6	3
Boussouma	40,5	191,7	0,	43,0	0,	1,9	277,1	3
Guibaré	31,4	30,0	0,	6,7	0,	0,	68,0	1
Mané	26,6	282,8	8,5	64,8	0,	3,7	386,4	4
Koalla	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Dabio	49,2	13,0	0,	2,5	0,	0,	64,7	1
Bélogo	8,4	0,	0,	0,	0,	0,	8,4	0
Sabsé	76,0	168,6	2,5	27,5	0,	2,1	276,8	3
Total	2591,4	5068,1	456,5	1138,5	17,1	421,9	9693,6	100
Pourcent du Total	27	52	5	12	0	4	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 9a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR CENTRE DE VENTE

ORD: CENTRE-NORD
CDG: KAYA, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Mag. Central Kaya	2,5	12,7	43,6	5,1	4,4	38,0	104,3	309,3	274,3	58,7	208,7	348,1	1409,8	33
Marché Central Kaya	3,2	5,5	7,6	5,8	7,8	10,6	44,3	47,4	51,9	141,7	145,7	127,8	599,3	14
Kongoussi	3,0	10,2	28,9	93,1	41,1	21,2	54,8	72,1	51,7	17,0	28,5	47,7	469,4	11
Bourzanga	0,	0,	0,	0,	0,	0,	79,6	35,4	85,9	37,8	102,4	9,5	350,7	8
Boulsa	2,0	1,8	4,4	2,5	4,9	11,0	7,0	3,2	11,8	42,2	116,8	81,4	289,2	7
Pissila	,1	,1	0,	0,	0,	1,1	20,3	26,8	24,5	21,9	51,0	32,3	178,1	4
Barsalogo	,5	,2	1,0	,4	,7	3,0	32,8	47,3	27,4	18,7	64,4	32,4	228,7	5
Tikaré	2,9	4,2	2,8	0,	,2	,1	14,1	0,	20,6	25,1	29,3	11,5	110,8	3
Tougouri	,9	,6	0,	0,	,2	,7	2,6	4,0	13,2	0,	74,4	14,9	111,5	3
Yalogo	0,	0,	0,	0,	0,	1,6	18,5	29,5	76,0	41,1	16,0	0,	182,8	4
Rollo	0,	0,	,7	0,	0,	0,	0,	13,0	39,0	33,0	15,3	0,	101,1	2
Téma	0,	0,	0,	0,	0,	,5	0,	0,	,7	33,8	0,	46,1	81,1	2
Korsimoro	0,	0,	0,	0,	0,	0,	13,4	35,1	15,8	0,	1,5	6,1	72,0	2
Boussouma	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	15,1	0,	0,	0,	0,	15,1	0
Guibaré	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	14,0	0,	9,5	0,	23,5	1
Mané	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	11,5	21,1	32,6	1
Koalla	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	13,0	13,0	26,0	1
Total	15,1	35,4	89,0	106,9	59,4	87,8	391,8	638,2	701,9	471,1	888,0	792,1	4281,7	100
Pourcent du Total	0	1	2	2	1	2	9	15	17	11	21	19	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 9b

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR CENTRE DE VENTE

ORD: CENTRE-NORD
CDG: KAYA, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Mag. Central Kaya	135,9	36,1	81,4	106,7	200,6	358,0	339,4	607,5	533,3	335,6	494,7	465,6	3694,9	38
Marché Central Kaya	81,8	12,2	33,7	18,9	59,5	26,5	0,	0,	0,	0,	0,	0,	232,6	2
Kongoussi	15,8	2,8	3,9	25,2	133,2	207,7	106,8	137,9	239,7	116,5	193,6	184,9	1368,3	14
Bourzanga	0,	9,1	,4	4,9	0,	8,1	48,3	39,0	43,3	33,5	66,4	17,3	270,4	3
Boulsa	8,2	1,6	4,0	3,6	10,3	25,8	20,0	4,5	11,0	0,	0,	0,	89,0	1
Pissila	18,7	,7	13,4	14,8	49,0	14,7	36,3	88,3	50,9	46,1	79,8	90,9	503,8	5
Barsalogo	26,2	14,6	11,9	24,0	51,0	70,4	54,0	68,3	116,0	35,4	171,5	99,5	742,9	8
Tikaré	4,9	,7	0,	,0	11,3	40,1	41,5	13,0	42,4	24,5	,4	51,9	230,8	2
Tougouri	4,0	4,0	0,	9,7	5,1	29,9	18,3	39,5	0,	55,5	20,5	47,9	233,6	2
Yalogo	78,3	0,	9,8	12,5	30,1	102,3	0,	0,	95,6	83,5	14,5	66,3	493,1	5
Rollo	10,5	0,	0,	2,0	,0	12,6	14,9	26,8	0,	40,4	79,4	37,8	224,3	2
Téma	6,9	0,	,9	0,	7,8	3,4	2,2	9,3	23,1	29,5	39,4	98,3	220,9	2
Korsimoro	4,6	0,	2,7	0,	,6	0,	10,4	8,6	11,4	31,0	161,1	77,1	307,6	3
Boussouma	0,	0,	0,	0,	0,	0,	31,3	23,6	28,0	44,9	51,0	98,2	277,1	3
Guibaré	3,2	0,	0,	0,	4,5	0,	26,0	0,	13,0	5,7	1,4	14,1	68,0	1
Mané	23,0	4,2	0,	,8	0,	13,5	8,6	68,1	71,1	43,4	113,5	40,2	386,4	4
Koalla	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Dablo	0,	7,3	6,4	0,	25,0	13,0	13,0	0,	0,	0,	0,	0,	64,7	1
Bélgo	0,	0,	8,4	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	8,4	0
Sabsé	0,	0,	0,	4,8	21,3	13,5	39,9	40,7	10,0	30,2	90,2	26,1	276,8	3
Total	422,2	93,4	176,9	228,0	609,6	939,7	811,1	1175,2	1288,9	955,8	1577,5	1415,2	9693,6	100
Pourcent du Total	4	1	2	2	6	10	8	12	13	10	16	15	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Lors des passages de l'équipe de recherche dans la région du Centre-Nord, nos observations ainsi que les commentaires des divers responsables contactés nous ont donné à penser que, faute de moyens de transport ou même d'approvisionnement suffisant, un approvisionnement régulier de nombreux centres ne pouvait pas être éffectué. Ce serait le cas de Mané, par exemple dont le sous-préfet nous a dit que l'OFNACER n'approvisionnait pas suffisamment, et que le jour d'arrivée des céréales, le centre ouvre à 8 heures et dès 10 heures le stock est épuisé. Le centre peut alors rester un à deux semaines sans approvisionnement, (au maximum un mois). Lors de notre passage aussi, le 28 mars 1984, près de 30 personnes dès 5 heures et demi du matin (personnes ayant sûrement dormi sur place) attendaient devant le bâtiment de l'OFNACER. Dès 8 heures, une file interminable attendait les agents OFNACER pour acheter des céréales. Enfin, des centres relativement enclavés, au nord de la région, tel que Dablo, doivent être particulièrement difficile à ravitailler, et les chiffres de 1983-84 montrent que Dablo n'a reçu aucun chargement de céréales après le mois de mars.

Le rôle des autorités, nous l'avons vu, est assez important là où il n'y a pas de centre OFNACER proprement dit, car ce sont les préfets ou sous-préfets qui appuient les demandes d'approvisionnement auprès de l'OFNACER et gèrent les ventes des céréales ainsi obtenues. L'ORD joue aussi un rôle primordial dans cette commercialisation des céréales, un rôle surtout de médiation entre les groupements villageois et l'OFNACER pour l'approvisionnement. Enfin, le rôle des autorités en matière de contrôle des marchés, rôle grandissant avec l'avènement des responsables CDR, a affecté la commercialisation des céréales de plusieurs façons: Tout d'abord, les autorités des régions de surplus ont causé quelques difficultés aux commerçants et aux groupements villageois de la région de Kaya qui tentaient d'obtenir des céréales de la Volta Noire; et cela en vertu de l'interdiction officielle d'exporter des céréales en dehors de la région sans permission et avant une certaine date. D'autre part, localement, certains préfets s'inquiétant d'éventuelles fuites de céréales en dehors de la région (comme à Pissila, où un trafic intense au nord du secteur paraissait suspect à cet égard aux yeux des autorités)

ont pris des mesures que les CDR en général avaient pour mission de contrôler. Au nord de Pissila, la mesure prise signifiait aux producteurs ou commerçants du marché concerné de ne pas vendre plus de deux tines à la fois.

2.2.4 Chaînes de Commercialisation Privées

2.2.4.1 Systèmes de commercialisation, principales chaînes de commerce des céréales

En ce qui concerne l'achat des céréales, et étant donné que la majeure partie des céréales commercialisées doit être importée des autres régions, la chaîne principale est assurée par les grands ou moyens commerçants achetant sur les marchés de la Volta Noire, principalement par l'intermédiaire de logeurs. Les agents locaux sont aussi utilisés par les commerçants de cette région, particulièrement à Bogandé et Boulsa (par les commerçants de Pissila). Mais il semble que cette pratique d'achat par les agents locaux à l'extérieur de la région soit relativement mineure. Cependant elle semble assez largement utilisée pour les achats locaux (dans la région de Kaya) qui ne sont malgré tout pas à mésestimer, dans le secteur de Kaya, de Pissila, de Boulsa, de Barsalogo, de Kongoussi. Ceux-ci concurrencent les commerçants locaux (petits ou moyens) au moment de la récolte surtout.

Comme nous l'avons vu plus haut, une chaîne particulière pour la commercialisation du riz local et du sorgho rouge peut être observée. Le riz local, d'après les informateurs n'intéressent pas les commerçants, car il revient en fait plus cher que le riz importé. De ce fait les femmes, commerçantes locales ou productrices en assurent la commercialisation et la première transformation (décortiquage) et le riz qu'elles achètent surtout sur les marchés de la région de Louda et de Boussouma est revendu sur les marchés de Kaya, de Pissila et de Kongoussi. La chaîne de commercialisation du sorgho rouge met en jeu les productrices (ou producteurs lorsqu'il s'agit de plus grandes quantités), les germeuses de mil et les préparatrices de dolo. Cette chaîne peut être aussi observée sur d'autres marchés (Pissila) avec le sorgho blanc. Seuls quelques commerçants de Kaya importent un peu de Sorgho rouge de Ouagadougou.

En ce qui concerne la vente des céréales, du fait qu'il y ait assez peu de commerçants engagés dans l'importation des céréales dans les

marchés secondaires ou les marchés peu importants jusque-là en matière de commercialisation des céréales, il semble que l'utilisation d'agents locaux pour la distribution soit largement répandue. Par exemple Barsalogo est probablement approvisionné autant par ce système (les commerçants de Barsalogo vendant sur commission les céréales apportées par les commerçants de Ouagadougou de Kaya) que par le circuit de commerçants travaillant sur leur propres fonds. (Dans le cas de Barsalogo, il s'agit des mêmes commerçants locaux travaillant en partie sur leur propres fonds mais ne pouvant pas faire face à la très forte demande au moment de la soudure.) A Pissila, de nombreux petits commerçants revendent pour le compte du grand commerçant local.

Souvent, les commerçants des principaux marchés se déplacent sur les marchés voisins pour revendre directement sur les marchés, comme à Korsimoro ou à Barsalogo où l'on trouve des commerçants de Kaya et de Ouagadougou.

2.2.4.2 Intermédiaires, fonction et niveau sur les principaux marchés

Outre les informations apportées par le Tableau 10, il faut signaler que le rôle principal des logeurs est éventuellement d'approvisionner en céréales et surtout d'héberger les commerçants de l'extérieur jusqu'à ce que leur collecte soit suffisante. Ces logeurs sont des parents, ainsi que le sont la plupart du temps les agents locaux des commerçants qui "battent la brousse" autour du marché de base pour collecter des céréales.

Les commerçants locaux sont souvent des producteurs a mi-temps, travaillant avec leur propres céréales et leurs économies. Ceux-ci travaillent aussi occasionnellement pour le compte des moyens ou grands commerçants.

Les moyens commerçants ici sont les semi-grossistes dont la majeure préoccupation est l'écoulement des céréales sur les marchés à la tine ou l'assiette. Ils obtiennent leurs céréales surtout localement par l'intermédiaire de leurs agents locaux ou des grossistes lorsque l'offre locale s'épuise.

Enfin, les grossistes qui se trouvent surtout à Kaya, Kongoussi et Pissila, collectent à la fois localement à l'aide de nombreux agents, et de plus en plus à l'extérieur, auprès des logeurs, des agents locaux ou

TABLEAU 10

NOMBRE ESTIME D'INTERMEDIAIRES ET LEUR NIVEAU APPROXIMATIF* DE COMMERCE ANNUEL SUR LES PRINCIPAUX MARCHES
(en sacs de céréales par an)

REGION: CENTRE-NORD (Kaya)

Secteurs/ Marchés	Commerçants Régionaux ou Grossistes Nationaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants ou Semi-grossistes (400 à 1500 sacs/an)	Commerçants Locaux (moins de 400 sacs/an)	Coordinateurs Agents villageois	Vendeuses
Kaya	10 commerçants au moins 2000 sacs/an	5 sur le marché à 1500 sacs/an	au moins 30 petits commerçants sur le marché de Kaya	"petits frères" et agents locaux très nombreux en brousse	Très nombreuses
Kongoussi	6 à 2000 sacs/an		5 petits commerçants à 200 sacs/an	idem	idem
Barsalogo	aucun		3 commerçants à de 300 à 500 sacs/an	idem	idem
Pissila	1 à 2000 sacs/an	10 commerçants à 500 sacs/an	20 mi-indépendants, mi-agents du grand commerçant de Pissila à 400 sacs/an	idem	idem
Korsimoro			2 au moins à 400 sacs/an	idem	idem

SOURCE: Interviews au cours des passages RR.

NOTE: *Les quantités notées sont évaluées directement par les commerçants eux-mêmes et sont probablement très sous-évaluées.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

alors auprès des grossistes des centres de transit (Ouagadougou, Pouytenga, Dédougou). Ces commerçants ont d'autres activités commerciales (autres produits agricoles, materiel de construction, riz, boissons) vers lesquelles ils auraient tendance à se tourner si le risque représenté par le commerce des céréales s'accroît.

2.3 TERMES DE TRANSACTION ENTRE LES INTERMEDIAIRES (RELATIONS ENTRE LES INTERMEDIAIRES, CREDIT, SERVICES, UNITES DE MESURE) (voir Tableau 11)

2.3.1 Termes de Transaction entre les Intermédiaires et le Producteur ou le Consommateur

Les termes de transaction entre les intermédiaires et les producteurs dépendent beaucoup de l'enclavement du village où ils se trouvent par rapport au plus proche marché, de l'accès des producteurs aux moyens de transport (une bicyclette peut permettre au producteur de bénéficier de prix plus forts), des quantités que le producteur veut vendre et aussi du type de produit.

Il semble que très peu de commerçants de Kaya achètent eux-mêmes directement aux producteurs des autres régions (sauf avec la complicité d'un logeur local). Les principaux commentaires que nous pouvons faire à ce niveau concernent les transactions des intermédiaires avec les producteurs de Kaya. D'autre part, du fait de la rareté des céréales locales lors des dernières années, les grands commerçants de la région semblent avoir plus ou moins renoncé à collecter des céréales dans la région et surtout directement à partir du producteur. Néanmoins, certains grossistes ont encore "des petits frères" en brousse qui collectent pour eux durant les bonnes années.

Les vendeuses, dans la région de Kaya, spécialistes du sorgho rouge et du riz paddy, sont aussi présentes sur les marchés pour acheter des céréales directement aux producteurs. Généralement, elles achètent par assiette (assiette Sankinsé si elles peuvent) et revendent aux consommateurs par assiettes Yoruba. A part en ce qui concerne les préparatrices de dolo ou de plats cuisinés (ou les germeuses de mil) les vendeuses fournissent rarement du crédit.

Comme ailleurs, les commerçants locaux et les agents villageois qui travaillent pour un commerçant, que ce soit pour la collecte ou la

TABLEAU 11

UNITES DE MESURE UTILISEES

REGION: CENTRE-NORD (Kaya)

Caracteristiques \ Mesures	Louches, Bols Plastiques Boites de Tomate (1 kg)	Boite de Tomate (dixième)	Assiette Sankinsé	Assiette Yoruba	Grande Assiette	Tine Officielle	Tine Yaméogo + Chapeau	Tine Locale	Petits sacs	Sac "100 kg"	Sac "bien pleins"
Taille Apparence (Description)	formes et tailles variées, louches formées de calebasses	boite vide de concentré de tomate de 2.5 kg	Assiette en fer blanc émaillé, haute et ronde, toujours avec chapeau		grande et large (fer blanc)	décalitre (cylindre)	même forme que tine officielle	Une plus large, même forme, fabriquée localement	sacs de jute	sacs de jute	sacs de jute
Poids Approximatif	Louche 40-60 gr bol et boite = 800 gr	1,7 kg à 2 kg	A. Sankinsé = 2,8 kg A. Yoruba = 2,4 à 2,6 kg		de 5 à 6 kg	16 kg	18 à 20 kg	20 à 24 kg	22 kg à 32 kg ou 48 kg	de 80 à 96 kg, sac officiel = 95 kg	de 96 à 115 kg
Equivalence utilisée par les commerçants pour un sac		60 boites pour 1 sac plein	Pour remplir 1 sac (achat): 40 A. Sankinsé 42 A. Yoruba			6 tines pour 1 "sac de Ouaga" (sac officiel)	6 tines pour 1 sac "bien plein"	5 tines pour 1 sac "bien plein"		sac achat à Ouagadougou ou revente locale	permet le retrait d'une tine avant la vente sur marché
Prépondérance des marchés et intermédiaires pour l'utilisation de cette mesure	tous détaillants (aussi pour le riz local)	peu visitée dans cette région mais importante dans Volta Noire à l'achat (GV)	tous les marchés vendeuses achat et vente, utilisées aussi par les intermédiaires et détaillants (GV)		observée à Pissila seulement	marchés de vente, boutique OFNACER achat et vente (GV)	marchés d'achat et vente (tine la plus connue favorite des producteurs et consommateurs (GV)	Brousse pour l'achat (GV)	OFNACER ONG, GV (banque de céréales)	sac acheté en gros auprès d'un grand commerçant "sac de Ouagadougou	sac obtenu en brousse (local) ou en Volta Noire

SOURCES: Interviews des informateurs (commerçants et vendeuses) et observations de l'équipe de recherche (achat et pesée occasionnels).

LEGENDE: GV = groupements villageois.

OFNACER = Office National des Céréales.

ONG = Organisation non gouvernementale.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

revente, ont l'avantage d'opérer dans des petits marchés ou dans des endroits isolés et peuvent de ce fait offrir aux producteurs comme aux consommateurs des services importants tels que la proximité (ils assurent le transport), la disponibilité des fonds ou des céréales; et ils ont établi en général des relations personnelles avec leurs clients. Ces agents locaux sont souvent des petits frères des commerçants qui opèrent sur Barsalogo, Pissila, Kaya ou Kongoussi. Ces agents et petits commerçants se déplacent en vélo très souvent et ils peuvent rapporter en ville trois à six tines sur le vélo, ou bien louer les services d'une charrette pour de plus grandes quantités. A ce niveau surtout, un des services primordiaux est la fourniture de crédit aux producteurs ou aux consommateurs. Les informations sur les taux d'intérêt sont très difficiles à obtenir, mais ces taux sont sans doute d'autant plus élevés que les récoltes sont faibles et donc les risques de non-remboursement encore plus forts. Déjà, une des formes de crédit au producteur que représente la vente en avance des céréales encore sur pied semble s'être considérablement réduite dans les zones les plus déficitaires (nord de la région). Entre ces premiers intermédiaires et les producteurs ou les consommateurs, les types d'unité de mesure le plus souvent utilisés sont la boite de tomate ou la tine. Ces intermédiaires utilisent aussi l'assiette Yoruba pour la vente au détail, comme nous avons pu l'observer sur le marché de Kaya.

Les moyens ou grands commerçants se déplacent eux-mêmes parfois sur les marchés principaux, pour acheter après la récolte et pour vendre au moment de la soudure. C'est particulièrement le cas des marchés de Barsalogo et de Korsimoro où se rendent de nombreux commerçants de Kaya. Sur ces marchés, les commerçants ou leurs représentants peuvent acheter directement aux producteurs qui ont pu faire le déplacement. Mais il y aura de la même façon que pour les intermédiaires plus modestes une différence dans les unités de mesure utilisées avec les producteurs en brousse et les producteurs venus sur les principaux marchés. Par exemple, les commerçants disent remplir les sacs en brousse avec sept tines officielles (en utilisant surement une tine locale plus grosse de manière à ce que six de ces tines équivalent à sept tines officielles), alors qu'ils sont obligés de n'utiliser que les tines yameogo, proches

des tines officielles sur les marchés, particulièrement là où les CDR sont présents. Ces commerçants utilisent le plus souvent les tines ou les sacs, et leurs services de crédit directement aux producteurs ou aux consommateurs sont plus limités que ceux des commerçants ou agents locaux. Les moyens ou grands commerçants de la ville de Kaya ne feront crédit qu'à leurs clients réguliers (clients capables d'acheter plus d'une tine à la fois) et ne feront crédit aux clients occasionnels que rarement et dans le but d'attirer leur clientèle.

Les banques de céréales ont des relations tout à fait privilégiées avec les producteurs ou les consommateurs locaux, et cela surtout dans la mesure où ces banques fournissent du crédit. Tout d'abord, les producteurs adhérents au groupement sont plus ou moins obligés de vendre leurs céréales à la banque de céréales, même si les prix sont souvent moins élevés que sur les marchés lors de mauvaises années. Mais les adhérents sont toujours les premiers servis par les céréales de la banque quand ils en ont besoin, et ils peuvent ainsi avoir accès plus sûrement aux céréales de l'OFNACER ou des régions de surplus. Malgré tout, ces services, surtout le crédit, mais aussi la disponibilité des céréales, ne sont pas garantis par la majeure partie des banques de céréales. D'une part, beaucoup d'entre elles ne sont pas suffisamment encadrées ou financées pour offrir ces services toute l'année, et d'autre part, les banques de céréales tentent de limiter les opérations de crédit, tenues souvent responsables de leurs difficultés financières. Aussi, assez rares sont les banques (banques ORD ou FDR surtout) qui effectuent des opérations régulières de crédit (25% d'intérêt ou bien sept tines à rembourser pour six tines prêtées). Les unités de mesure et les prix pratiqués doivent correspondre aux mesures officielles en principe, mais cela n'est vraiment possible que pour l'achat (quoique peu adaptées), alors que la vente s'effectue parfois avec des unités de mesure plus petites et plus abordables pour les consommateurs locaux et des prix supérieurs aux prix officiels (toutefois inférieurs aux prix du marché) pour rester viable financièrement.

Les centres OFNACER à Kaya ont tenté aussi de servir les clients par des unités de mesure plus abordables que les sacs pour les consommateurs: les tines, les pots et les demi-pots. L'expérience, selon les

dires des responsables OFNACER, s'est avérée très difficile à mener au point de vue comptable. De plus, les quantités de céréales perdues lors des divers transvasements ont été estimées suffisantes pour cesser ces opérations de vente au détail. Aussi, bien que l'achat par tine ait un peu persisté, l'achat au sac est de règle à l'OFNACER. Les opérations de crédit directement au producteur n'existent pas à l'OFNACER, mais il semble que les opérations de crédit de l'OFNACER par l'intermédiaire des groupements villageois soient importantes. Enfin, dans tous les principaux centres de la région, les préfets ou sous-préfets et les consommateurs ont signalé l'irrégularité de l'approvisionnement des centres ou des points de vente de l'OFNACER: à Bourzanga, à Mané, et à Pissila particulièrement, les chargements semblent toujours trop faibles et trop irréguliers.

2.3.2 Termes de Transaction entre les Commerçants Nationaux, Régionaux et les Agents et Commerçants Locaux

2.3.2.1 Agents locaux et commerçants

A l'intérieur de la région, les commerçants des grands centres travaillent la plupart du temps, semble-t-il, avec des agents locaux en brousse, que ce soit pour la collecte ou pour la revente locale plus tard. Le manque de capital dans ces zones fait que les commerçants locaux travaillent souvent (en partie au moins) sur les fonds des commerçants des centres principaux et contre une commission (environ 100 FCFA par sac). De plus, les commerçants ont pour stratégie d'envoyer leurs "enfants" jouer le rôle de collecteur et revendeur villageois dans des zones choisies. Dans certains secteurs où ces collecteurs travaillaient, la pénurie de céréales et l'état des routes ont amené les commerçants à renoncer à se déplacer sur les petits marchés et dans les villages avoisinnants et ils attendent dorénavant les producteurs sur les marchés pour la collecte et les approvisionnements par les grands commerçants (Kaya et les grands centres ou même Ouagadougou) pour la revente. Les agents locaux ont des relations priviligiées avec ces commerçants, même si ils travaillent en partie pour leur propre compte jusqu'à ce que leurs stocks personnels soient épuisés. Il leur est parfois possible d'obtenir une aide de la part de ces commerçants pour renforcer leur propre commerce.

Les petits commerçants locaux vendent aux commerçants sur les marchés avec les mesures locales, l'assiette (parfois comme à Pissila une assiette très grande dont le prix se situe autour de 500 FCFA) et les crédits que les commerçants accordent à ces vendeurs locaux concernent l'approvisionnement. Les vendeurs ne payent qu'en partie les céréales obtenues auprès des commerçants régionaux ou nationaux et ne les remboursent que lorsqu'une partie est écoulée, en payant un prix plus fort que pour les transactions au comptant.

2.3.2.1 Relations entre les fournisseurs ou clients de l'extérieur et les commerçants nationaux ou régionaux ou les groupements villageois

Les commerçants de Kaya qui vont s'approvisionner en Volta Noire le font par l'intermédiaire de leurs logeurs. Ceux ci sont très souvent des membres de leur famille ou de leur village qui ont émigré vers des terres plus fertiles. C'est aussi le cas des producteurs de la région de Moktédo (périmetres AVV) originaires de Kaya et qui renvoient une partie de leur propres céréales dans leur village d'origine.

Les commerçants de Kaya partent ensemble en début de saison vers la Volta Noire (région de Solenzo plus précisément) où ils sont logés par ce ou ces logeurs qui, outre le bon prix et des clients sûrs pour leurs céréales, reçoivent une commission (100 à 200 FCFA) pour chaque sac supplémentaire qu'ils négocient pour les commerçants de l'extérieur. D'autre part ils reçoivent parfois un montant supplémentaire pour chaque sac stocké pour ceux-ci, selon la période considérée.

Sur le marché de Ouagadougou, les commerçants de Kaya ont des contacts avec les grossistes locaux et peuvent même utiliser les transporteurs de Ouagadougou. Le fait que les commerçants ravitailleurs de la région de Kaya ne cherchent pas à obtenir les céréales sur le marché de Bobo-Dioulasso au lieu du marché de Ouagadougou illustre combien les relations commerciales bien établies et jalousement gardées entre les commerçants ou les groupes de commerçants sont déterminantes dans le commerce des céréales: Malgré l'épargne que les commerçants de Kaya pourraient faire en allant directement à Bobo-Dioulasso, il semble que la crainte de ne pas connaître le marché et les commerçants de Bobo-Dioulasso les dissuadent de prendre le risque de coûts supplémentaires sans profits sûrs.

La contenance des sacs achetés en Volta Noire (rempli de cinq grosses tines locales) est plus importante (sans doute de 10 à 16 kg, soit l'équivalent d'une tine officielle) que celle des sacs achetés près des grossistes de Ouagadougou (souvent six tines officielles après le reconditionnement des commerçants de Ouagadougou). Comme nous le verrons plus tard, ce fait contrebalance les coûts de revient apparemment plus forts des sacs importés de la Volta Noire.

Avant même de pouvoir revendre leurs céréales sur les marchés de la région de Kaya, les grossistes locaux doivent honorer les contrats d'approvisionnement passés avec les organisations locales, particulièrement les ONG (Organisation non-gouvernementale) ou bien OFNACER. Bien qu'il soit clair au niveau de la direction nationale de l'OFNACER que les "contrats" passés avec les commerçants ne sont que des mesures exceptionnelles, les commerçants de la région de Kaya, comme dans la plupart des autres régions, sont unanimes pour noter que l'on ne peut travailler pour OFNACER que sur commande ou "contrat", "contrat" qui permet par ailleurs aux commerçants d'obtenir des prêts bancaires.

Pour ces organisations, les contrats sont négociés sur la base des coûts prévus et des conditions du marché local entre les organisations et les commerçants les plus importants, et le transport doit être assuré par les commerçants. Par exemple le PPIK, le PPIB, l'ADRK et le COE, commandent des céréales et discutent le prix du sac à l'avance. Dans ces transactions, la confiance joue un rôle important, en matière de prix et de contenance des sacs et de capacité du commerçant à réunir la quantité souhaitée dans les délais demandés. De ce fait, seuls quelques grands commerçants peuvent réellement obtenir de tels contrats.

Les banques de céréales sont très souvent directement approvisionnés par les organisations que nous venons de mentionner et leurs relations sont généralement coordonnées par l'ORD de Kaya qui évalue les performances de ces banques de céréales ou groupements villageois. Les services qu'offrent ces organisations sont surtout le transport et le crédit (sauf en ce qui concerne OFNACER) et bien sûr l'approvisionnent en céréales pour celles qui livrent directement les sacs aux groupements villageois (PPIB, ADRK, FOVODES, PPIK). Les autres banques de céréales financées par le FDR ou le COE doivent importer des céréales par

elles-mêmes et ont pour ce faire établi des relations commerciales avec soit les commerçants de Ouagadougou, soit les groupements villageois des zones de surplus telles que la Volta Noire ou la région de Bobo-Dioulasso (Houndé). Ces relations sont particulièrement enrichissantes car l'économie des marges commerçantes effectuée se double d'un échange continuel d'information (par l'intermédiaire de l'ORD et favorisé encore une fois par le phénomène d'émigration des gens de Kaya vers les zones de surplus) sur les conditions d'offre et de prix des céréales. Selon les arrangements passés entre les banques de céréales des régions considérées, il est probable que des ventes à crédit partiel soient possible, mais la plupart des groupements villageois ne se déplacent dans les zones considérées pour acheter que lorsqu'ils ont l'argent et l'assurance que les groupements vendeurs sont prêts à effectuer la transaction.

CHAPITRE 3

DYNAMIQUE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

3.1 PRIX

3.1.1 Informations Disponibles sur les Prix, Méthode de Collecte

Les prix dans la région de Kaya sont collectés par l'ORD avec l'assistance du COE (surtout à Boulsa, Tougouri, Pissila, Boussouma, Mané, Barsalogo, Korsimoro, Tikaré, Téma et Kongoussi), par l'OFNACER à Kaya et Yalogo surtout. Comme dans toutes les autres régions, la méthode de collecte diffère ainsi que la mesure utilisée pour le relevé des prix. En général, la collecte des prix est assez complète, si ce n'est en ce qui concerne le marché de Kaya même, et le COE a une cellule d'analyse économique basée à l'ORD de Kaya qui pourrait lui permettre d'analyser ces séries de prix.

Selon l'analyse de prix effectuée par le CRED avec ces prix (voir résultats dans l'annexe statistiques des prix dans le rapport national), les marchés de la région sont relativement bien intégrés, particulièrement les marchés de Boulsa et Andemtenga d'une part et ensuite ceux de Korsimoro, Boussouma et Mané. Par contre, les marchés de Pissila, Tougouri, Yalogo et Barsalogo ne semblent pas, selon les données de prix, bien intégrés entre eux, peut-être du fait de leur approvisionnement différent, à Ouagadougou, Kaya, la Volta Noire, l'Est ou même Dori, et de leur situation respective d'enclavement.

3.1.2 Circulation de l'Information sur les Prix entre les Intermédiaires

Les producteurs et les petits commerçants villageois qui voyagent d'un petit marché à l'autre sont les principaux informateurs en matière de prix et de mesures. Partout dans la région si ce n'est sur les principaux marchés comme Kaya par exemple, les mesures officielles et les réglements en matière de prix sont méconnus et ignorés. Outre la tine dite "Yaméogo", la tine locale (achat en brousse), l'assiette Yoruba et l'assiette Sankinsé sont les mesures les plus communes. On peut aussi noter sur les marchés pour les consommateurs les mesures plus petites, cela surtout vers la saison de la soudure, comme les bols plastiques, les

petites boites en fer blanc et les louches de taille diverse. Néanmoins les villages qui bénéficient d'une banque de céréales ou d'encadrement du groupement villageois sont suceptibles d'avoir un meilleur accès à ces informations sur les prix et les mesures.

Les groupements villageois comme les commerçants régionaux ou nationaux s'informent en voyageant et en maintenant des contacts avec les fournisseurs ou agents dans les lieux de collecte. De même, les transporteurs revenant de Ouagadougou, de Volta Noire ou de l'Est véhiculent l'information sur les prix. Les commerçants ont souvent une parfaite connaissance des mesures utilisées dans les régions d'approvisionnement qui leur permet d'évaluer les profits réalisables. Néanmoins, le manque d'information dans les zones ou ils n'ont aucun parent et aucun contact et qui se situe plus loin (région sud du Burkina Faso, région de Bobo-Dioulasso, région de l'Est) les oblige à avoir recours à des intermédiaires comme les commerçants de Ouagadougou surtout ou les commerçants de Pouytenga. Pour les commerçants des marchés de la région, ces intermédiaires qui détiennent l'information seront parfois les commerçants de Kaya.

3.1.3 Fluctuation des Prix et Formation des Prix

En 1984, les prix de la tine de sorgho blanc qui en janvier sont de l'ordre de 1500 FCFA, ont grimpé jusqu'à 2500 FCFA en juillet et s'y sont maintenus pendant août et septembre avant de chuter en octobre. Face à la forte demande de céréales de cette région dans les dernières années, les prix fluctuent particulièrement selon le niveau de l'offre et les coûts de commercialisation. Le niveau de l'offre locale qui décroît très rapidement en février et mars provoque une augmentation des prix des céréales locales plus rapide que dans les zones de surplus. De ce fait les grands commerçants de la région de Kaya cessent d'acheter localement, laissant aux petits commerçants locaux le "monopole" de ces petites transactions.

A partir de ce moment, les prix sur les principaux marchés de la région de Kaya sont directement influencés par les prix sur les marchés d'approvisionnement (en Volta Noire par exemple vers février, mars et en Ouagadougou un peu plus tard dans la saison) dans la mesure où les commerçants qui ravitaillent la région forment les prix de la façon

suivante: Au prix d'achat, ils ajoutent les coûts de commercialisation (en majeure partie des coûts de transport) et bien sûr la marge commerciale pour déterminer le prix de vente. Les prix sur le marché de Kaya sont ainsi déterminés conjointement par les "importateurs" de céréales et ne seront révisés qu'en considération, selon les dires de ces commerçants, de l'évolution des coûts d'approvisionnement. A ce titre, l'évolution des coûts de transport durant la saison des pluies est aussi responsable en partie de l'augmentation des prix dans les zones enclavées telles celles de Boulsa, Ankouna, Yalogo et Tougouri surtout.

Enfin, il faut noter l'influence importante du niveau d'approvisionnement des magasins de vente de l'OFNACER sur les prix des marchés de céréales. Il est en effet probable (n'oublions pas que la prudence est de règle en exploitant les séries de prix dont nous disposons) que les prix particulièrement élevés de juillet à septembre, pour Boulsa et Mané par exemple, soient en partie justifiés par une offre faible ou irrégulière des céréales de l'OFNACER. Il n'y a eu aucune vente en provenance de Kaya à Boulsa à partir de juillet (les routes étant impraticables) et des ventes trop espacées à Mané dont la demande était très forte. Et ces centres ne sont que des exemples. Par ailleurs, on peut aussi constater à Tikaré, à Téma, et Barsalogo une moins grande variation des prix du marché qui pourrait correspondre à un meilleur approvisionnement de ces centres durant les mois difficiles.

Pour finir, on peut aussi supposer, particulièrement dans le cas de Barsalogo, que la venue des commerçants de Ouagadougou, outre les commerçants habituels de Kaya, attirés par la forte demande et les prix élevés, a joué un rôle important dans la relative stabilisation des prix.

3.2 COUTS DE COMMERCIALISATION

3.2.1 Coûts de Transport; Etat des Routes (Tableau 13 et Carte 5)

L'état des routes dans cette région est particulièrement désastreux dans toute la zone nord de Kaya et dans la zone est de Boulsa (voir la Carte 5). Que ce soit sur l'axe Ouagadougou - Bourzanga, l'axe Kaya - Pensa ou l'axe Kaya - Dori, les routes déjà mauvaises se détériorent particulièrement après Kongoussi, et surtout Barsalogo ou Pissila. Toute

TABLEAU 13

COUTS DE TRANSPORTS ENTRE LES MARCHES
(FCFA/sac de 100 kg)

REGION: CENTRE-NORD (Kaya)

A) COUTS DE TRANSPORT INTER-REGIONAUX

	Ouagadougou	Dédougou	Solenzo	Pouytenga	Bobo-Diouiasso	Koudougou	Bogandé	Dori
Kaya	350 (600)	1500 (1750)	1500 (1750)	n.d.	1000	1000	n.d.	1000 (1250)
Pissila	500 (750)	n.d.	1600	400			1500	700
Barsalogo	750 (900)							
Kongoussi	400	n.d.	n.d.					
Korsimoro	400							
Boulsa	800 (1200)			400				
Mané	500 (750)							
Tougouri	750-1000		1750	n.d.			n.d.	n.d.

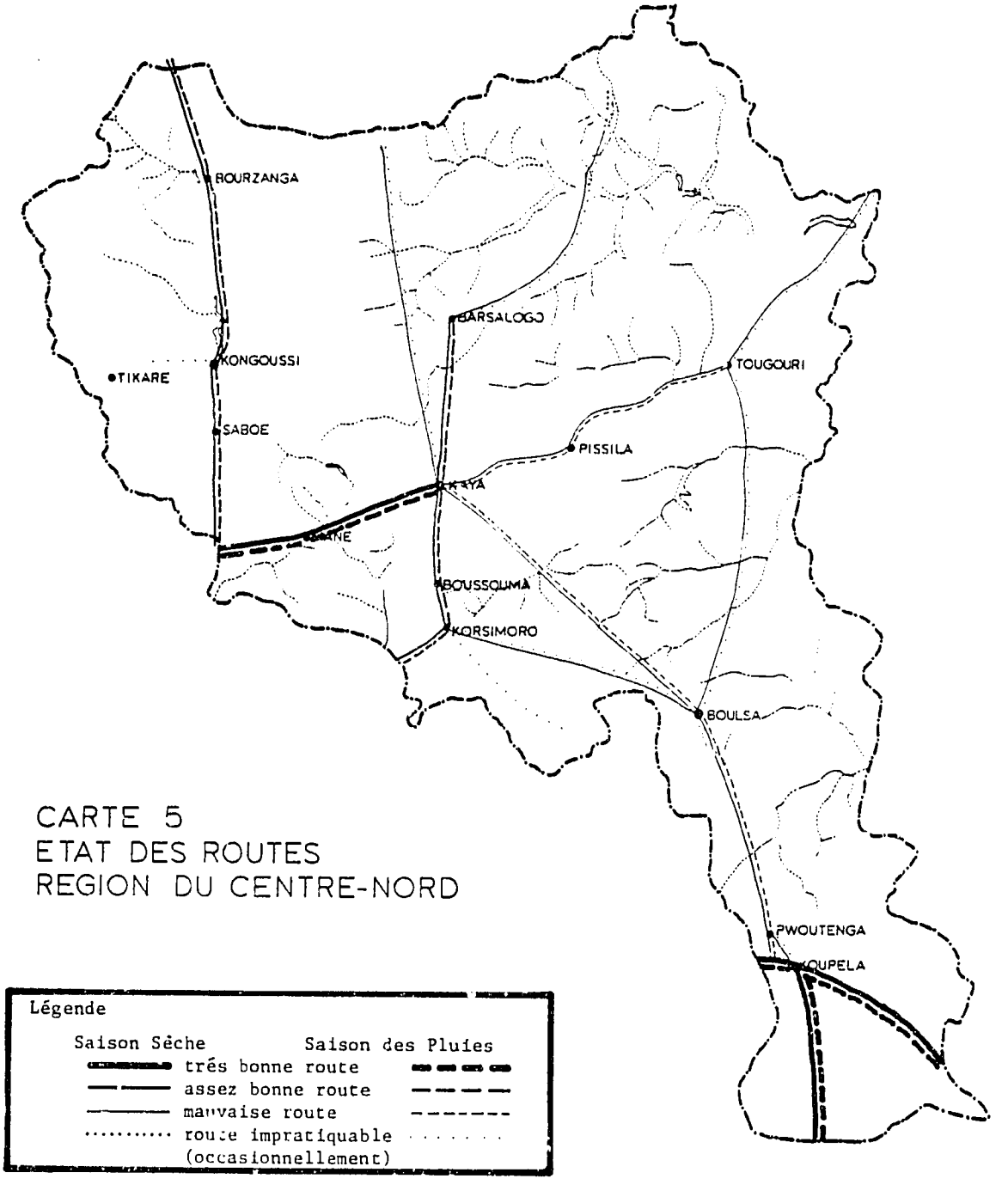
B) COUTS DE TRANSPORT INTRA-REGIONAUX

	Barsalogo	Boussouma	Boulsa	Nessemtenga	Pissila	Nagréongo	Rabio
Kaya	250-300	200	n.d.	250	250 à 300	350	500

SOURCE: Informateurs - Commerçants et transporteurs de la région ou de l'extérieur.

LEGENDE: ( ) = saison des pluies, août-septembre surtout.
n.d. = information non disponible. Les cases vides sont dûes en grande partie à l'inexistence de transactions entre les marchés concernés.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



Source: Observations et interviews par l'équipe de recherche de passage dans la région.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

la partie est de la région est très enclavée lors de la saison des pluies et le passage Tougouri - Yalogo devient une véritable aventure de juillet à septembre. La construction du chemin de fer de Ouagadougou - Kaya à Dori, restée longtemps en stagnation, semble redevenue d'actualité et refait naître l'espoir dans les régions que le rail devrait desservir. Toutefois, Kaya bénéficie déjà d'un axe Est - Ouest de grande qualité: la route dite "canadienne" (route en dur) partant de Kaya, desservant Mané, Ylou, se poursuit jusqu'au-delà de Tougan, dans la Volta Noire. L'état des routes, surtout dans l'axe Sud - Nord, a une influence directe sur les prix des céréales sur les marchés de la région, comme le montrent les informations recueillies sur les coûts de transport.

Les coûts de transport (Tableau 13), obtenus auprès des commerçants de la région, varient selon la saison, et selon l'état des routes surtout. Malheureusement, mis à part pour Kaya et Pissila, nous n'avons pu obtenir aucune information sur les coûts de transport pour les principaux marchés cette région.

Sur le marché de Kaya même, les commerçants ont la possibilité d'obtenir un moyen de transport assez facilement dans la mesure où l'on y trouve au moins une dizaine de véhicules. Par contre, dans les autres marchés de la région, les commerçants doivent faire appel au seul transporteur local (comme à Pissila) ou bien trouver un transporteur sur les marchés d'approvisionnement, le plus souvent à Ouagadougou (Barsalogo, Mané). Dans cette région comme partout ailleurs, les relations de clientèle permettent à certains commerçants de bénéficier de tarifs préférentiels. De la même façon la possession d'un moyen de transport (même si elle représente un risque particulier compte tenu de l'état des routes) donne à un commerçant un atout de plus dans ses activités commerciales.

Entre les petits marchés, les camionettes bachées, les charrettes ou pour les producteurs ou agents locaux, les mobylettes ou vélos sont les moyens de transport disponibles. Il est important de noter que les producteurs et consommateurs de brousse possédant un de ces derniers moyens de transport pourront prétendre plus facilement à de meilleurs prix (à l'achat comme à la vente) et à un meilleur approvisionnement (l'accès accru aux céréales de l'OFNACER par exemple) en se déplacant sur

les marchés plus importants. Les services de transport rendus ou facilités aux producteurs par l'intermédiaire des groupements villageois sont d'importance vitale et devraient être étendus si possible aux zones encore très enclavées.

3.2.2 Pratiques et Coûts de Stockage

En matière de stockage, les commerçants ont des politiques différentes selon la taille de leur capital et l'importance de leurs activités annexes. Les petits commerçants locaux et les vendeuses qui travaillent sur un petit capital (déclarant eux-mêmes ne commercialiser qu'environ 200 à 500 sacs par an) essentiellement achètent et revendent les céréales d'un jour de marché à l'autre et par conséquent ne "stockent" les céréales que pour une période de trois jours. Les commerçants plus importants, quoique ruraux aussi, mais ayant pour base les principaux marchés de la région, (500 à 1500 sacs par an) semblent stocker une partie des céréales qu'ils collectent (soit localement ou auprès des "importateurs") au cours des trois premiers mois de l'année et ne revendent que pendant la soudure. Ils peuvent aussi pratiquer ce stockage pour le compte des grands commerçants de la région pour lesquels ils travaillent comme agents locaux.

Les grands commerçants sont particulièrement réticents à parler des pratiques de stockage, et seuls quelques-uns admettent le pratiquer en partie puisqu'il faut attendre la saison de la forte demande pour écouler les céréales et que les producteurs ont besoin de vendre leurs céréales dès le mois de janvier. Cependant, il est vrai que lors des dernières années de déficit croissant, et aussi de pression politique et sociale sur les commerçants de céréales, ceux-ci préfèrent généralement nettement écouler le plus rapidement possible leurs céréales et ne s'approvisionner que lorsque la demande se fait sentir. Ceci leur permet de pouvoir réutiliser leur capital le plus souvent possible et pour d'autres activités considérées moins risquées, telles que le commerce des noix de karité, de sésame (important dans la région de Pissila), de riz ou de bétail ainsi que d'autres produits de consommation courante.

Les commerçants doivent payer leurs intermédiaires pour le stockage lorsque les agents locaux ou logeurs (dans la région ou hors de la région) conservent les céréales chez eux pour leur compte (en général 25

FCFA par sac selon la durée du stockage), ou même lorsqu'ils s'installent avec un commerçant local sur un autre marché pour écouler leurs produits (Barsalogo ou plus rarement les marchés du Sahel).

Tous les commerçants louent ou possèdent sur leur lieu de base un magasin de stockage construit depuis longtemps et pour lequel ils ne semblent pas engager de grands frais. La capacité de ce stockage ne semble pas être un élement limitatif de leurs activités commerciales.

3.2.3 Coût du Crédit et des Pertes

Seuls les grands commerçants font appel au crédit bancaire, auprès des banques locales à Kaya ou auprès de celles de Ouagadougou. Les prêts sont en fait surtout accordés pour les divers produits qu'ils commercialisent (les produits d'exportation) et pour les céréales. Ces prêts sont grandement facilités par la présentation d'un contrat passé avec l'OFNACER[3] ou les organisations non-gouvernementales opérant dans la région. Ces crédits de campagne sont d'une durée d'environ neuf mois et sont octroyés pour un taux d'intérêt de 10 à 15%.

Les autres commerçants qui n'ont pas accès à ces prêts travaillent surtout sur leur propre capital. De manière générale, les commerçants évitent de s'engager dans des opérations de crédit pour le commerce des céréales qualifié de "risqué" par la plupart des informateurs (incertitudes saisonnières et politiques). Ceux qui obtiennent du crédit auprès de commerçants plus importants, l'obtiennent à la faveur de relations d'agent local à patron ou de bon client à fournisseur.

Les pertes dues aux opérations de crédit (au producteur, au consommateur ou au détaillant) vont en se multipliant avec le déficit croissant de la région et sont aussi responsables en partie de la hausse des prix des céréales sur les marchés. Il est inutile de revenir sur les pertes conséquentes que les groupements villageois subissent du fait de ces opérations de crédit qu'il leur est difficile de refuser aux producteurs les plus touchés par les mauvaises récoltes.

Les pertes dues à la manipulation semblent très limitées. D'une part, les techniques de stockage se sont améliorées, et d'autre part, les commerçants évitent de stocker durant la saison des pluies. Il est

---

[3]Cette notion de contrat avec OFNACER est ambigüe. L'existence de tels contrats fut niée par la direction commerciale de l'OFNACER à Ouagadougou, sauf pour la soudure de 1984.

intéressant de noter aussi que les centres OFNACER ont cessé la vente au détail en partie à cause des pertes occasionnées par la manipulation.

3.2.4 Autres Coûts (Personnel, Patente, Sac Vide)

Les dépenses courantes des "petits frères" qui travaillent comme apprentis, ou agents locaux sont prises en charge par les commerçants pour lesquels ils travaillent. Les agents locaux reçoivent aussi le plus souvent une commission par sac (qui va de 100 à 250 FCFA) pour la collecte comme pour la distribution. La manipulation des sacs coûte de 100 à 150 FCFA (chargement et déchargement compris).

La patente s'élève environ à 7000 FCFA pour pouvoir commercialiser les céréales à l'extérieur de la région de Kaya, et à 3800 FCFA pour le commerce interne à la région. Ces valeurs obtenues auprès des commerçants sont en principe calculées sur la base de l'importance de l'activité de commercialisation des céréales. Il paraît dès lors évident, compte tenu de ce que nous avons constaté des montants commercialisés, que les patentes versées par les commerçants qui partent chercher des céréales à la Volta Noire sont sous-évaluées.

Les sacs vides neufs coûtent 400 FCFA la pièce. Le prix des sacs vides usagés varie selon l'état du sac de 100 à 300 FCFA. Là aussi, ils peuvent être obtenus auprès des commerçants de riz et de l'OFNACER.

3.3 MARGES COMMERCIALES

Les marges commerciales calculées à partir des séries de prix officiels dont nous disposons (voir le Tableau 14a) ne nous donnent que peu de renseignements fiables sur le niveau des marges commerciales prélevées réellement par les commerçants de la région de Kaya. C'est en grande partie due à la qualité peu fiable des données de prix elles-mêmes.

Il semble toutefois que ces résultats confirment l'idée que les commerçants des marchés de Kaya ont intérêt à s'approvisionner sur d'autres marchés que celui de Ouagadougou, vu la faiblesse des marges possibles à partir de ce marché jusqu'au mois d'avril et mai. A partir de ce moment, il devient profitable pour eux de s'approvisionner à Ouagadougou. Les marges obtenues en théorie en s'approvisionnant à Solenzo semblent très intéressantes et justifient amplement le voyage en Volta Noire de nombreux commerçants de Kaya, ainsi que les activitées de

TABLEAU 14a

TABLEAU DES MARGES COMMERCIALES[a] (d'après les mercuriales)
(FCFA/sac)

REGION: CENTRE-NORD (Kaya)

Marché A Marché B	Solenzo Kaya		Solenzo Pissila		Solenzo Tougouri		Ouagadougou Kaya		Ouagadougou Pissila		Ouagadougou Korsimoro		Ouagadougou Barsalogo		Ouagadougou Mané		Ouagadougou Boulsa	
1984	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM
janvier	3.000		2.300		3.100	2.700												
fevrier	3.725		1.320		2.925	-	2.800		550	-			1.150	-			250	250
mars	1.450		2.050	2.000	4.250	1.200	950		400	-		-	-	-	-	-	-	-
avril	1.700		1.400	1.200	3.000	5.800	1.700		1.250	-		-	1.550	100	650	1-	-	-
mai	1.700	1.800	1.800	1.200	2.000	2.800	1.950	450	1.500	-	-	300	1.200	-	100	200	1.100	-
juin			600	1.200		1.300			-	200	500	1.100	800	500	-	-	100	
juillet			3.200	3.000		4.300			1.100	1.800	300	1.100	-	-	1.700	1.800	1.300	1.300
août									550	2.050		950	-	-	-	-	650	650
septembre									-	-		200			-	-	-	-
Coûts Directs[b]	1.800 (2.000)		1.800 (2.000)		2.000 (2.200)		550 (800)		700 (950)		400 (650)		1.000		700 (950)		1.000 (1.400)	

SOURCE: Marges commerciales (calculées sur la base des données de prix des mercuriales officielles.

LEGENDE: SB = Sorgho blanc.
PM = Petit mil.
- = marge négative.

NOTES: [a]Marges nettes = différence entre le prix sur la marché A (d'achat) et le prix sur le marché B (de vente) - coûts de commercialisation directs par sac (transport + manipulation).

[b]Les coûts de transport sont plus élevés en août et septembre.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

collecte des commerçants de Tougouri et de Pissila. Durant la période d'avril et mai, les marges obtenues avec les deux options d'approvisionnement sont relativement similaires, ce qui tendrait à confirmer les renseignements obtenus auprès d'un commerçant de Pissila. Selon lui, les coûts de revient des sacs collectés à cette époque dans la Volta Noire sont similaires ou supérieurs à ceux des sacs collectés à Ouagadougou, mais les sacs de Solenzo contiendraient 10 kg à une tine de plus. En compensation, l'approvisionnement à Ouagadougou offre l'avantage d'être rapide alors que la collecte en Volta Noire peut prendre près d'un mois.

Les chiffres des marges au mois de juillet sont souvent à leur maximum, ce qui est le cas le plus souvent pendant la soudure. Les calculs effectués ont donné souvent des valeurs négatives pour résultats (les prix dans les mercuriales officielles sont parfois inchangés pendant trois ou quatre mois de suite, ce qui semble assez suspect), mais il est clair que la plupart des grands commerçants interviewés ont cité le chiffre 350 FCFA par sac comme étant le minimum de marge commerciale pour lequel ils acceptent de travailler.

Les plus petits commerçants détaillants en général cherchent à obtenir des marges plus élevées dans la mesure où ils écoulent beaucoup moins de céréales dans l'année. Ces marges supplémentaires sont obtenues par le jeu des unités de mesure dans leur plus grande part. Les vendeuses systématiquement cherchent à obtenir 25 FCFA de gain sur chaque assiette (soit 1000 FCFA de marge en théorie sur le sac de 40 assiettes). Mais là encore le fait d'acheter avec une assiette Sankinsé et de revendre avec l'assiette Yoruba lui permet de faire des gains supplémentaires.

En général, les groupements villageois prennent des marges de 500 FCFA à 1000 FCFA selon la saison. A la vente au consommateur, la différence de prix entre le marché et la banque de céréales serait d'environ 1000 FCFA alors que les prix offerts au producteur par les commerçants sont souvent plus attractifs que ceux de la banque de céréale.

3.4 CONCURRENCE ET SUCCES DANS LE COMMERCE

La concurrence à l'intérieur de la région se passe entre les commerçants des marchés locaux de collecte autour des grands centres. La

concurrence entre les commerçants ruraux collectant pour leur propre compte et les agents locaux à la solde des commerçants de Kaya, Pissila, Barsalogo ou Kongoussi se situe au niveau du prix, mais aussi beaucoup au niveau de la proximité et disponibilité de l'acheteur. Plus tard, la même concurrence aura lieu pour la distribution des céréales "importées" et la capacité du commerçant local à vendre à crédit sera sûrement déterminante dans la compétition. La capacité à vendre au détail, comme nous l'avons vu, est un avantage déterminant aussi pour le secteur privé (y compris les groupements villageois) en compétition avec le secteur public.

Les commerçants de Ouagadougou, particulièrement dans le Sud de la région pour la collecte comme pour la revente des céréales (Korsimoro, Boussouma) mais aussi à Barsalogo au moment de la soudure, concurrencent à la fois les commerçants de ces marchés et les commerçants de Kaya principalement. (Une fois que les prix locaux s'élèvent et que l'offre diminue localement, les grands commerçants abandonnent cette concurrence aux moyens ou petits commerçants de ces marchés.) A ce niveau, le prix proposé par les commerçants de l'extérieur semble être le principal élément de la compétition. De ce fait, les prix sont généralement plus élévés les jours de marché lorsque les commerçants de l'extérieur se déplacent, que les autres jours.

La concurrence avec l'OFNACER et les groupements villageois se joue surtout au niveau de la régularité de l'approvisionnement, de la vente au détail et de la vente à crédit. Si ces éléments sont indéniablement favorables aux commerçants, les prix sont toujours très favorables à ces deux autres sources de céréales au moins au cours de notre étude (tout à fait imbattables dans le cas de l'OFNACER quant à la vente des céréales au consommateur).

Enfin, comme dans de nombreux autres marchés du Burkina Faso, la concurrence entre les commerçants d'un même marché est limitée par l'existence d'ententes ou de syndicats ou autres associations. Si l'on prend l'exemple de Kaya, où les commerçants vont en groupe s'approvisionner sur les marchés de la Volta Noire, et revendent tous sur les mêmes marchés (Kaya principalement) une entente entre eux leur permet de fixer les prix en commun selon les conditions de leurs achats. Selon les dires des commerçants de Kaya, cette entente est bien respectée, mais

certains sous-entendaient que d'une part chacun était libre de remplir ses sacs comme il voulait (le client jugerait) et que d'autre part lorsque vient la période critique de septembre, octobre où les prix chutent, ceux qui avaient trop de stocks faisaient tomber les prix.

CHAPITRE 4

CHANGEMENTS MAJEURS DANS LE SYSTEME AU COURS DES DERNIERES ANNEES PROBLEMES MAJEURS ET AMELIORATIONS SUGGEREES

4.1 CHANGEMENTS ET DIFFICULTES

Les changements concernent surtout les lieux d'approvisionnement et cela du fait des mauvaises récoltes successives. Depuis les cinq dernières années, la région de Kaya qui approvisionnait auparavant le Sahel et aussi la région de Ouagadougou, doit importer des céréales de la Volta Noire et de Ouagadougou surtout. Le système de logeurs qui s'est développé récemment à cette fin s'est appuyé sur le mouvement de migration des natifs de la région de Kaya (comme cela est le cas pour toute la région du plateau Mossi) vers ces zones plus productives (Volta Noire et Est, région de l'AVV). En 1984 et particulièrement durant la soudure et au moment des récoltes, la vague de départ des producteurs de Kaya vers ces zones a été très forte. Un peu partout dans les zones les plus touchées, les préfets lançaient des signaux de détresse aux ONG et à l'OFNACER afin de ralentir ce mouvement.

Les producteurs/consommateurs ont de plus en plus de difficultés à offrir des garanties de remboursement des crédits avec leur récolte future, ce qui occasionne la disparition des ventes en avances, mais aussi tend à décourager les distributeurs du secteur privé à servir les zones les plus déshéritées.

4.2 AMELIORATIONS SUGGEREES

Il est indéniable que l'amélioration des routes et la construction du chemin de fer auraient un effet positif non seulement sur la commercialisation des céréales, mais aussi sur le développement rural de la région de Kaya dans son ensemble.

D'une part, cela pourrait attirer d'autres commerçants pour la distribution des céréales, ou même ouvrir de nouvelles voies pour l'approvisionnement de la région (l'accès direct à la région de Pouytenga) et faciliter grandement le ravitaillement, surtout lors de la

saison des pluies, des zones très enclavées (Pensa, Ankouna, Tougouri, Yalogo, région sud-est de Pissila). L'axe Ouagadougou - Kaya - Dori, représentant l'accès le plus direct au Sahel (région de Dori) devrait sans doute bénéficier d'une certaine priorité.

D'autre part, le désenclavement accru de cette région devrait stimuler les programmes de développement ruraux en offrant de nouveaux débouchés aux produits de la région. L'accès direct au chemin de fer à Kaya faciliterait la commercialisation du bétail et des petits ruminants, et surtout des volailles dont l'élevage est devenu une spécialité de la région.

Le centre régional OFNACER de Kaya semble ne pas avoir pu s'adapter totalement à l'aggravation de la situation alimentaire dans cette région. Malgré les efforts considérables des responsables de l'OFNACER et des préfets et hauts-commissaires dans la région, les ruptures de stocks furent nombreuses un peu partout, et la tentative de vente au détail n'a pu être poursuivie. Il semble que les moyens logistiques, en personnel et en véhicules surtout, leur ont fait cruellement défaut (une partie de l'effectif aurait été déplacée vers les zones excédentaires). Compte tenu de ces limitations en moyen, la collaboration en vue de la distribution des céréales dans toute la région avec les groupements villageois ou responsables locaux devrait être poursuivie et renforcée dans la mesure du possible, avec éventuellement la possibilité de vendre par ces voies plus systématiquement par tine que par sac, sinon par assiette.

Au point de vue des moyens de transport, même les transporteurs privés ne peuvent pas satisfaire complètement une forte demande saisonnière au niveau local. Il serait peut-être bon d'imaginer des mesures d'encouragement pour l'investissement local dans des moyens de transport plus adaptés et mieux distribués: camions, camionettes bachées, charrettes.

L'encadrement de l'ORD et des groupements villageois est tout à fait crucial particulièrement pour le développement et l'organisation des autres activités citées plus haut et, avant tout, en ce qui concerne la commercialisation des céréales. Le travail au niveau des banques de céréales doit être poursuivi tout en se gardant de trop précipiter les

responsabilités. De nombreuses banques de céréales ont périclité sous le poids d'une trop grande diversification.

L'encouragement des contacts directs entre les groupements villageois des zones de surplus et ceux des zones déficitaires, comme Kaya, devrait être poursuivi et les barrières administratives devraient être minimisées lors des échanges entre eux. Ces barrières administratives et les contrôles stricts s'appliquant aux activités des commerçants privés ne font très souvent qu'augmenter le risque lié au commerce des céréales, réduire de ce fait le nombre des commerçants qui peuvent le pratiquer et en résultat augmenter le prix des céréales. Même si l'on tient compte du rôle grandissant joué par le secteur public lors des années très difficiles que la région de Kaya a subie, le commerce privé reste encore indéniablement primordial pour l'approvisionnement de la région. Dans cette optique, la coexistence, sinon la collaboration ou la coordination de ces deux systèmes semble encore indispensable.

TABLEAU 15

PROGRAMME DES PASSAGES DE RECHERCHE

REGION: CENTRE-NORD (Kaya)

	Marchés (Villages) Visités	Nombre de Commerçants Contactés	Producteurs et Autres Contactés
Kaya 19/3/84 20/3/84 21/3/84	Marché de Kaya	1 grand commerçant responsable de l'association des commerçants de Kaya	1 producteur sur le marché de Kaya ORD et Haut-Commissaire
Barsalogho 22/3/84 23/3/84 24/3/84	Marché de Barsalogo Kaya Marché de Kaya	1 groupe de commerçants 1 petit commerçant	 1 producteur région de Kaya
Boussouma 25/3/84 26/3/84	Marché de Boussouma et Messemrenga Kaya		producteurs producteurs
27/3/84 28/3/84 29/3/84	Marché de Korsimoro Marchés de Kongoussi, Mané Marché de Pissila	1 commerçant 1 groupe de petits commerçants (Kougoussi) 1 commerçant + 1 groupe de commerçants	1 producteur OFNACER, Préfet de Pissila
2ème Passage: 16/12/84 17/12/84 18/12/84 19/12/84	 Marché de Barsalogo Kaya Marché de Pissila Kaya	 1 commerçant commerçant, vendeuses	 OFNACER, ORD ORD, PPIK, Korsimoro, BND (Bureau économique Ministère du commerce)
3ème Passage:	à Ouagadougou	1 commerçant de Pissila	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME II

RAPPORT REGIONAL SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS LE CENTRE-OUEST (KOUDOUGOU)

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par
Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs, Université du Wisconsin
pour
L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

CHAPITRE 1

CARACTERISTIQUES DE LA REGION

1.1 POPULATION, ETHNIES

La région du Centre-Ouest se compose des sept secteurs suivants: Nord (Yako), Ouest (Ténado), Nord-Ouest (Réo), Nord-Est (Nanoro), Sud-Ouest (Fara), Sud (Léo) et Centre (Koudougou). Les résultats du recensement de 1975 indiquaient que la population de la région à cette époque s'élevait à 788.962 habitants se trouvant en majeure partie dans la partie nord de la région, le secteur de Léo n'en comptant que 78.890. Pour l'évaluation actuelle de la population de la région, un taux d'accroissement annuel de 1,5% est utilisé. La superficie de cette région est de 26.324 km^2.

La population de la région est composée de plusieurs groupes ethniques: les Mossis (65%), les Gourounsi (30%), les Bobo (2%), les Peuls (1,5%), les Dagari (1%), les Djoula (0,5%), les Samo (0,5%) et les Dafing (0,5%).

Les mouvements migratoires internes s'effectuent du nord de la région au sud de la région, c'est-à-dire des secteurs de Yako et Nanoro vers les secteurs de Léo et Fara. Les mouvements migratoires inter-régionaux se produisent de même du nord au sud, en provenance du Yatenga et du Sahel, mais aussi de l'est à l'ouest: du Plateau mossi et de Kaya vers le sud de la région du Centre-Ouest et vers la Volta Noire. Il semble que l'on puisse noter aussi quelques mouvements du Ghana vers Léo.

1.2 PRINCIPAUX PRODUITS (Voir Tableau 1)

Les principaux produits cultivés sont les sorghos rouge et blanc, le petit mil, le maïs quoiqu'en très petite quantité et surtout vers le sud, le riz, le coton surtout dans les régions de Fara et de Léo, les arachides et le sésame ainsi que le niébé. Notons aussi la culture d'ignames et de patates douces dans les secteurs du sud.

En fait, les secteurs du nord produisent essentiellement des céréales alors que dans le sud, les producteurs pratiquent parallèlement les

TABLEAU 1

ESTIMATIONS DES PRODUCTIONS DE CEREALES
(tonnes)

REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou)

Céréales / Secteurs		Sorgho	%	Mil	%	Maïs	%	Riz	%	Total Céréales	%	Arachide	%	Coton	%	Niébé	%
Est (Koudougou)	1982-83[a]	20.798	27	11.669	26	694	14	627	27	33788	26	960	20	103	8	258	44
	1983-84[b]	26.138	26	10.386	21	926	16	328	14	37778	24	913	12	34	27	326	13
	1984-85[b]	14.545	24	9.316	25	-		176		24037	24	603	12	14	1	79	4
Nord-Ouest (Réo)	1982-83	6.871	9	6.084	13	189	4	414	18	13558	10	262	6	159	13	-	
	1983-84[b]	9.113	9	7.416	15	405	7	279	12	17213	11	405	5	179	9	262	10
	1984-85[b]	5.300	9	3.564	10	49	3	81		8994	9	216	5	242	14	-	
Ouest (Ténado)	1982-83	14.250	18	8.906	20	487	9	342	15	23985	19	644	14	220	17	49	9
	1983-84[b]	16.514	17	5.979	12	623	11	853	35	23969	15	1.618	21	378	19	214	8
	1984-85[b]	8.947	14	4.296	12	195	11	101		13539	14	774	16	261	13	-	
Fara	1982-83	6.759	9	2.588	6	840	16	448	19	10635	8	661	14	624	49	-	
	1983-84[b]	7.540	8	2.103	4	1.029	18	378	16	11050	7	1.221	15	814	42	337	13
	1984-85[b]	8.431	14	3.255	9	147	8	194		12027	2	1.517	31	891	46	680	40
Nord-Est (Nanord)	1982-83[a]																
	1983-84[b]	11.407	11	7.631	15	588	10	213	9	19839	12	1.309	17	346	18	449	17
	1984-85[b]	5.332	9	3.881	10	31	2	16		9260	9	400	8	130	7	271	16
Nord (Yako)	1982-83	17.538	23	10.189	22	430	8	49	2	28206	22	862	18	74	6	275	47
	1983-84[b]	21.346	21	12.004	24	1.314	23	115	5	34779	22	1.509	19	73	4	580	23
	1984-85[b]	11.939	19	8.318	23	7	.5	6		20270	20	252	5	31	2	489	29

TABLEAU 1/REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou) (suite)

Secteurs \ Céréales		Sorgho	%	Mil	%	Maïs	%	Riz	%	Total Céréales	%	Arachide	%	Coton	%	Niébé	%
Sud (Léo)	1982-83	10.451	14	5.685	13	2.523	49	442	19	19101	5	1.340	28	86	7	-	
	1983-84	8.313	8	4522	9	838	15	230	9	13903	9	844	17	120	6	411	16
	1984-85[b]	6.841	11	3.989	11	1.303	75	193		12326	12	1.097	23	364	19	188	11
Total ORD	1982-83	76.667		45.121		5163		2322		129273		4729		1266		582	
	1983-84	100.371		50.041		5723		2.283		158531		7.819		1.944		2.579	
	1984-85[a]	61.335		36.619		1.732		767		100453		4.859		1.933		1.707	

SOURCES: ORD Koudougou, Documents de Travail, déc. 1984; Rapports de Campagne 1982-83 et 1983-84. Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, estimations d'oct. 1984 pour 1984-85.

NOTES: [a]Lors de l'année 1982-83, les données de production pour le secteur de Nanord ont été intégrées à celles du secteur de Koudougou.

[b]Estimations au mois d'octobre 1984.

Tous les chiffres ont été arrondis à l'unité inférieure.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

cultures de rente telles que le coton, l'arachide, et le sésame. Fara, par exemple, fournit la moitié de la production de la région en coton. Partout, les producteurs pratiquent un peu d'élevage, surtout du petit élevage.

1.3 BILAN CEREALIER DE LA REGION (Voir Tableau 2 et Carte 1)

La campagne de production 1983-1984 ayant été particulièrement mauvaise, du fait du retard et de la mauvaise répartition des pluies dans le temps, la région pour cette campagne accuse un déficit céréalier record de 108.387 tonnes. Il faut cependant signaler que les estimations pour cette campagne ont été effectuées très tôt au mois d'octobre 1984 et que les chiffres provenant d'autres sources diffèrent quelque peu.

Le Tableau 2 nous montre que les bilans céréaliers entre la production disponible de céréales et les besoins alimentaires varient énormément d'un secteur à l'autre, et parfois pour un même secteur d'une année à l'autre (le cas du secteur de Yako par exemple). Alors qu'aucun des secteurs en 1984-1985 ne montre de résultat globalement positif (seul le sous-secteur de Fara aurait été excédentaire), les secteurs de Fara (Sud-Ouest) et de Ténado (Ouest) ont été crédités d'un excédent de production au cours des deux années précédentes. Le secteur de Nanoro, (Nord-Est) semble être le secteur le plus déficitaire sur ces trois années, suivi par le secteur du centre urbain de Yako (même si ses sous-secteurs d'Arbolé et de Bagarré sont dits généralement excédentaires) et le secteur de Koudougou qui est essentiellement urbain. Selon les responsables locaux de l'Organisme Régional de Développement (ORD), à Léo, les zones de Kassou et de Boura sont très déficitaires, alors que celle de Tô est en moyenne autosuffisante et celle de Sapouy excédentaire.

1.4 ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT RURAL

Selon les agents de l'ORD, il est nécessaire de promouvoir la vulgarisation des méthodes de production dans la région du Sud, où les résultats agricoles des Mossis (réputés très travailleurs) qui se sont

TABLEAU 2

BILAN CEREALIER[a]
(tonnes)

REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou)

Secteurs \ Années	1981-82	1982-83	1983-84	1984-85[b]	%	Repartition par sous-secteur 1984-85[b]	
						Sous-Secteurs	Bilan Céréalier
Est (Koudougou)		-19.963	-15.613	-27.825	26	Koudougou Kokologo Sabou	-12.774 -6.228 -8.823
Nord-Ouest (Réo)		-10.756	-8.534	-15.308	14	Réo Didir	-8.406 -6.902
Ouest (Ténado)		+1.281	+948	-8.006	77	Ténado Pouni	-4.363 -3.643
Fara		+2.008	-2.886	-2.156	2	Fara Nabou Ouéssa	+2.830 -494 -4.492
Nord-Est (Nanoro)		(inclu dans le secteur Est)	-21.761	-31.263	29	Nanoro Kindé Samba	-14.719 -9.122 -7.422
Nord (Yako)		-45.487	-4.252	-17.092	16	Yako Arbollé	-7.722 -2.474
Sud (Léo)		-5.459	-5.145	-6.737	6	Léo Kassoa Sapouy	-3.850 -1.295 -1.592
Total ORD	-56.133	-78.376	-57.243	-108.397	100	Total	-108.387

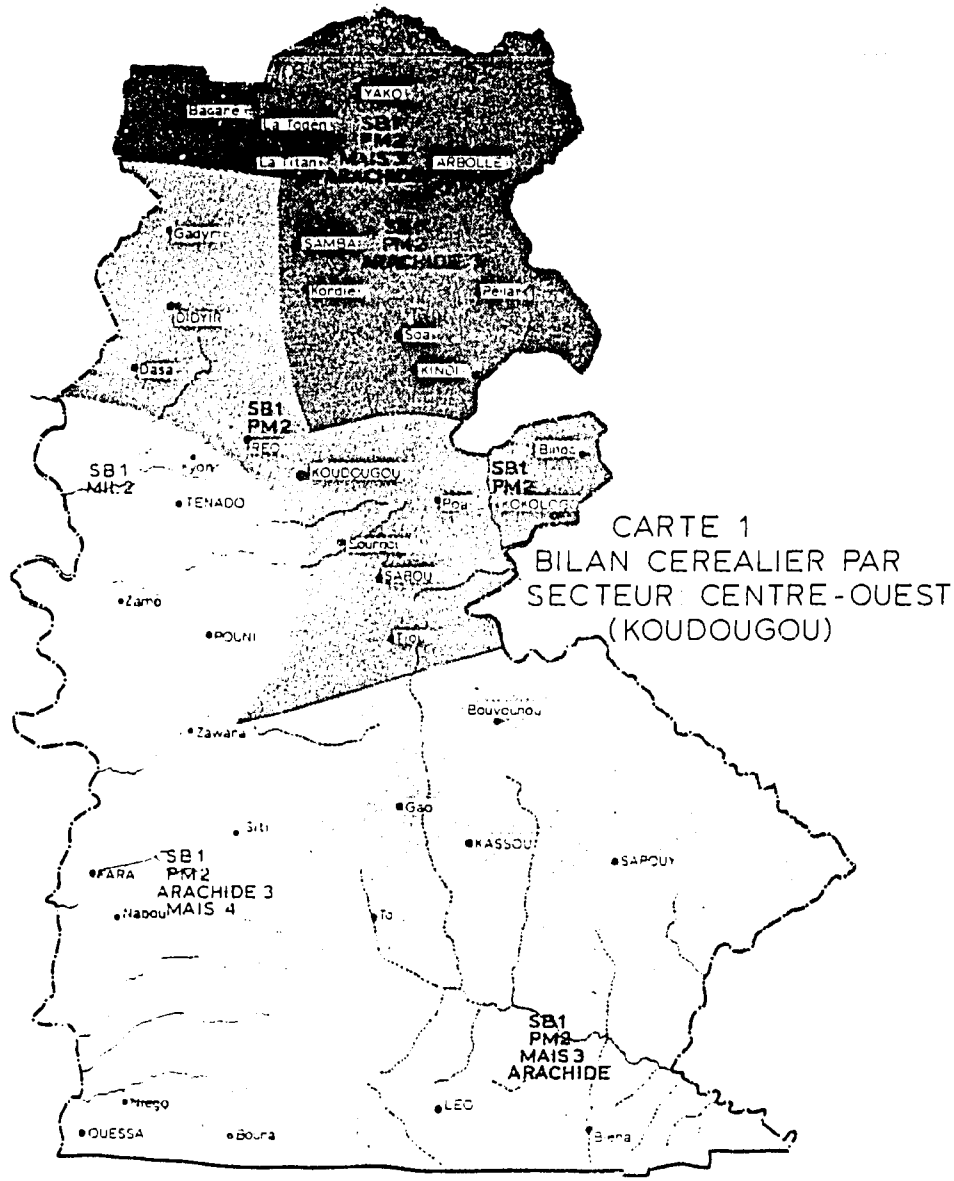
SOURCES: ORD Centre-Ouest (Koudougou), Documents de Travail, déc. 1984; Rapports de Campagne 1982-83 et 1983-84. Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage: estimation d'octobre 1984 pour 1984-85.

LEGENDE: - = déficit
+ = excédent

NOTES: [a]Estimations du bilan céréalier effectué selon les critères suivants: Recensement de 1975, taux d'accroisement annuel 1.5%; besoins céréaliers par personne et par an = 215 kg; pertes et semances représentent 15% de la production.

[b]Estimations au mois d'août 1984 (Communication ORD-Koudougou).

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



Légende: Importance relative du déficit par secteur (en tonnes)
Selon les estimations du bilan céréalier pour les années 1982-1983, 1983-1984 et 1984-1985.

- Surplus ou déficit marginal. Marginalement auto-suffisant.
- Léger déficit.
- Déficit important.
- Grave déficit.

Légende: Ordre d'importance des types de céréales:
Exemple: SB-1, PM-2 indique que le sorgho blanc est la céréale dominante dans cette zone, suivie par le petit mil.

Source: ORD KOUDOUGOU: rapports de campagne ORD KOUDOUGOU, Octobre 1984. (voir tableau 2-Centre-Ouest)

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

installés offrent, paraît-il, un contraste net avec ceux des autochtones. L'implantation de l'ORD dans cette zone du Sud, ainsi que l'intervention de programmes de développement et des Organisations non-gouvernementales (ONG) semble avoir été plus tardive et plus lente que dans la région du Nord (surtout sur le plateau Mossi).

CHAPITRE 2

DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1 GEOGRAPHIE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION (Schéma 1 et Carte 2)

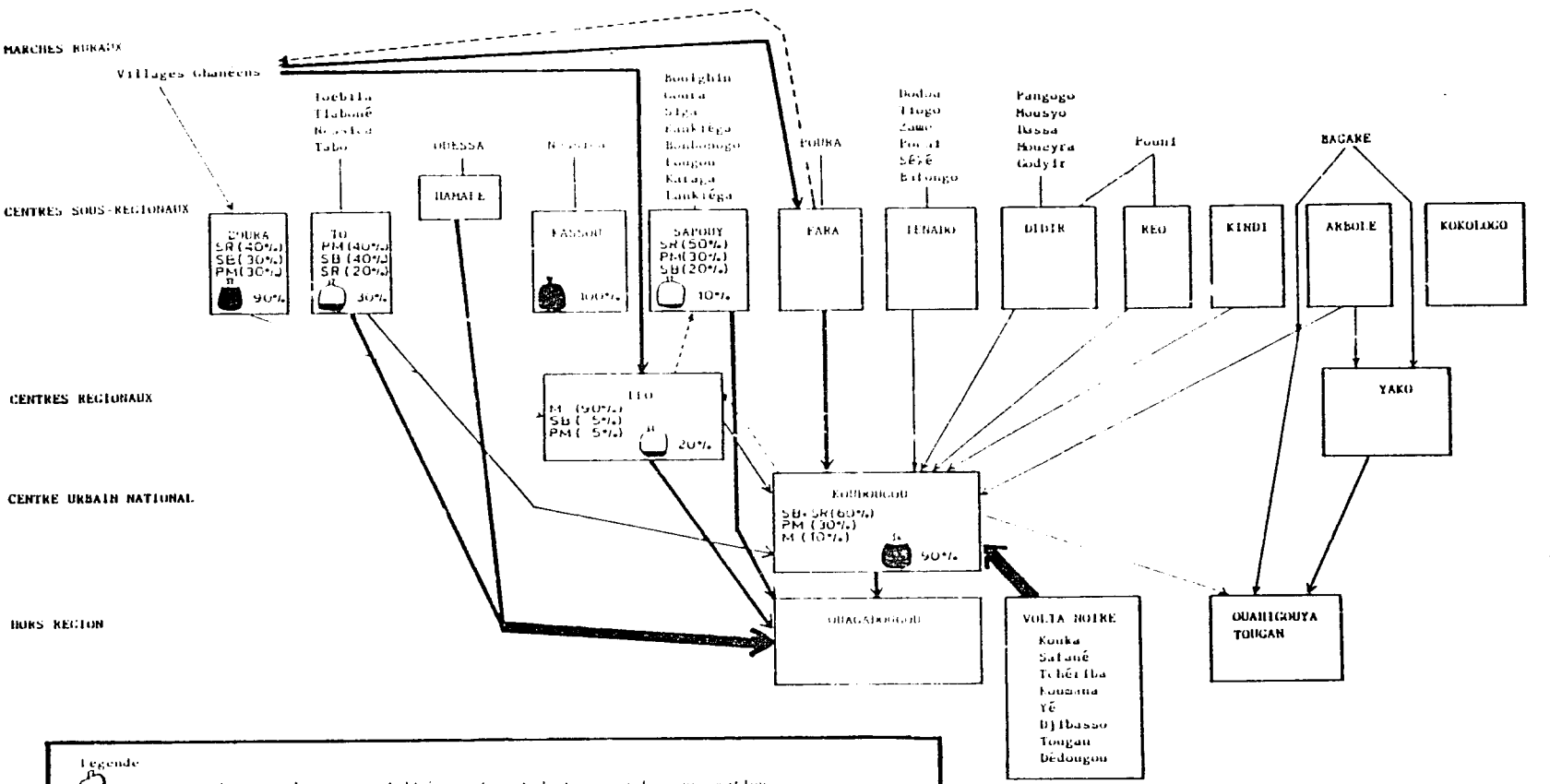
2.1.1 Mouvements des Céréales

Les mouvements de céréales entre la région du Centre Ouest et l'extérieur sont principalement les importations de céréales en provenance de la Volta Noire et du Ghana. Dans une moindre mesure, des céréales sont aussi importées en provenance des Hauts-Bassins. A l'inverse, des céréales sont exportées de la région: vers Ouagadougou, surtout en provenance des marchés ruraux au sud-est de la région (Léo, Tô, Sapouy, et Hamalé, mais aussi de Koudougou), et vers les régions déficitaires du Nord, surtout en provenance de Bagaré, Arbolé et Yako au nord de la région.

Les mouvements internes de céréales se font surtout des marchés ruraux et centres sous-régionaux vers le centre urbain de Koudougou. Les plus importantes quantités affluant vers Koudougou proviennent de Fara, de Ouéssa, et de Hamalé, au sud-ouest de la région. A un moindre degré, Koudougou est aussi approvisionné par les marchés de Zamo, de Ténado (quoique la dernière campagne n'ait pas permis de tels mouvements), de Pouni, et aussi de Léo qui sert de marché de transit pour les céréales du Ghana (maïs). En ce qui concerne la partie nord de la région, les quantités de céréales collectées et acheminées vers Koudougou sont assez minimes: Elles proviennent de Réo, de Didir, de Pangogo, d'Arbolé et de Bagarré, et de leurs villages fournisseurs. Tous ces mouvements apparaissent durant la période de la récolte et les mois suivants. Les quantités importantes de maïs en provenance du Ghana ont toutefois inondé les marchés burkinabè avant la récolte des céréales locales, d'août à octobre 1984 surtout.

Au moment de la soudure, ces mouvements en provenance des marchés ruraux vers les marchés urbains disparaissent pratiquement. On observe parfois, à l'inverse, des mouvements de retour des céréales vers les zones rurales; vers les zones du nord, mais aussi vers Léo (tout au

SCHEMA 1. SCHEMA DES MOUVEMENTS DE CEREALES DANS LA REGION DU CENTRE-OUEST (KOUDOUGOU)



Legende

Pourcentage des céréales commercialisées qui sont destinées à la consommation locale (du marché et de son secteur immédiat). Ces pourcentages concernent surtout l'après récolte.

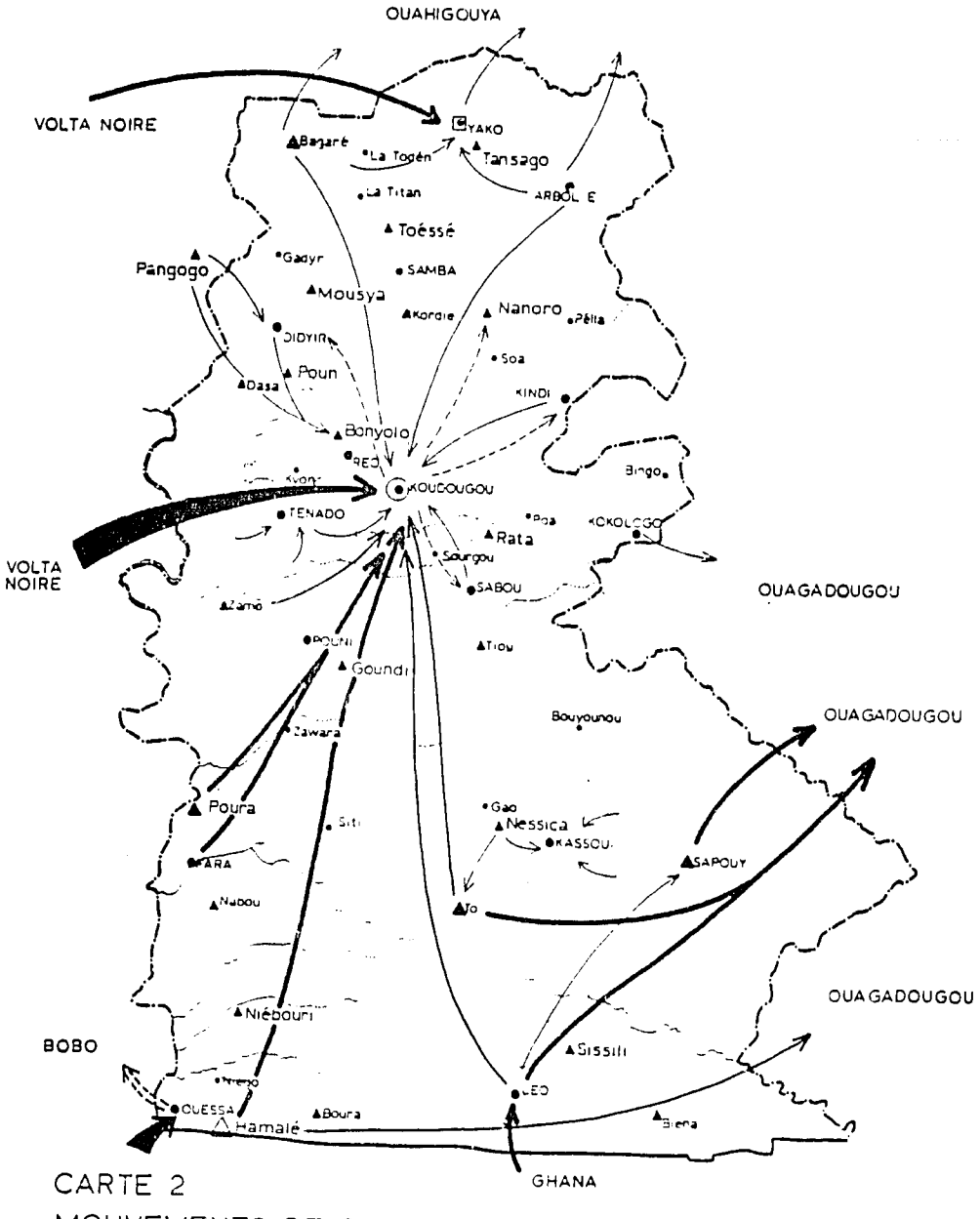
L'épaisseur des flèches entre les marchés indique l'importance relative des flux de céréales.

Les flèches en pointillé indiquent les mouvements inter-régionaux les plus importants lors de la soudure.

L'importance relative de chaque type de céréales dans les céréales commercialisées sur chaque marché est indiquée par l'ordre des céréales citées et éventuellement les pourcentages approximatifs.

M : Maïs
SB : Sorgho Blanc
PM : Petit Mil
SR : Sorgho Rouge

Université du Michigan. La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.



CARTE 2

MOUVEMENTS DE CEREALES AU CENTRE-OUEST (KOUDOUGOU)
PRINCIPAUX MARCHES DE LA REGION

Légende pour les flux de céréales:

L'épaisseur relative des flèches montrant les flux indique l'importance relative du volume de ces flux.

←--- Les flèches en pointillé montrent les flux inverses les plus importants au moment de la soudure.

⇐=: Les flèches en double pointillé montrent les mouvements avec l'extérieur du Burkina Faso.

Légende pour les principaux marchés de la région:

○ Marché national urbain: centre de consommation et de transit des céréales.
△ Marché rural international.
□ Marché urbain régional.
● Centre régional semi-urbain.
▲ Marché rural important.

Source: Informations recueillies auprés des divers responsables (ORD, OFNACER, OFFICIELS...) et des commerçants régionaux.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

moins pour l'approvisionnement de l'Office National des Céréales ou l'OFNACER), Kassou, Tô et Sapouy. Les marchés proches de Koudougou viennent naturellement s'y approvisionner à cette époque, comme Kokologo, Kindi, Nanoro et Sabou.

2.1.2 Principaux Marchés et Points de Transaction

Comme indiqué sur la Carte 2, Koudougou est un marché national, jouant un rôle de rassemblement, de consommation, de distribution locale et de transit. Cependant, ce dernier rôle de transit est loin d'être comparable à celui des marchés de Bobo-Dioulasso ou de Ouagadougou. En fait, la commercialisation des céréales à Koudougou a pour rôle majeur, et de loin, de subvenir aux besoins en céréales de la zone urbaine.

Le marché de Yako, marché régional, est quelque peu "détaché" de la région du Centre-Ouest et sa position d'intermédiaire sur l'axe routier Ouagadougou - Ouahigouya a favorisé des liens commerciaux importants avec ces deux marchés. De même, grâce à la "route canadienne" qui relie Kaya à Tougan, les commerçants de Yako ont un accès facile aux marchés de la Volta Noire, leur permettant de s'approvisionner directement et de s'affranchir de toute dépendance vis-à-vis du marché de Koudougou pour l'approvisionnement en céréales.

Léo est le plus important centre sous-régional du Centre-Ouest: Il sert de transit pour les céréales en provenance du Ghana; et il rassemble les céréales au moment de la récolte pour la consommation locale et pour la distribution sur les marchés ruraux du sud quand vient la soudure. Nous verrons que son rôle de distribution locale est toutefois limité par les très mauvaises voies de communication durant la saison des pluies dans cette zone.

Tous les autres marchés sous-régionaux indiqués sur la carte réunissent essentiellement des céréales pour la consommation locale et pour la collecte des commerçants de Koudougou ou de Ouagadougou.

Le marché rural de Hamalé peut être considéré en 1984 comme un marché rural international, dans la mesure où ce marché est connu et fréquenté au niveau national, particulièrement lors de la soudure de 1984, comme un très grand marché d'approvisionnement des céréales en provenance du Ghana. Selon les producteurs de Hamalé, habituellement ce sont les Ghanéens qui viennent chercher les céréales au Burkina Faso les

échanger contre leurs produits locaux, les légumineuses surtout. Les consommateurs de la zone de Hamaïé, plutôt déficitaire, sont approvisionnés au cours des années précédentes par les commerçants de Ouagadougou ou de Koudougou. Les autres marchés ruraux, connus dans la région et éventuellement dans la région de Ouagadougou, sont surtout Sapouy, Fara, Poura, Zamo, Bagaré et Pangogo. Ce dernier marché semblait très important, il y a 20 ans; mais depuis une quinzaine d'années, du fait de la détérioration constante des résultats de production autour de ce marché, ce dernier a perdu considérablement de son importance.

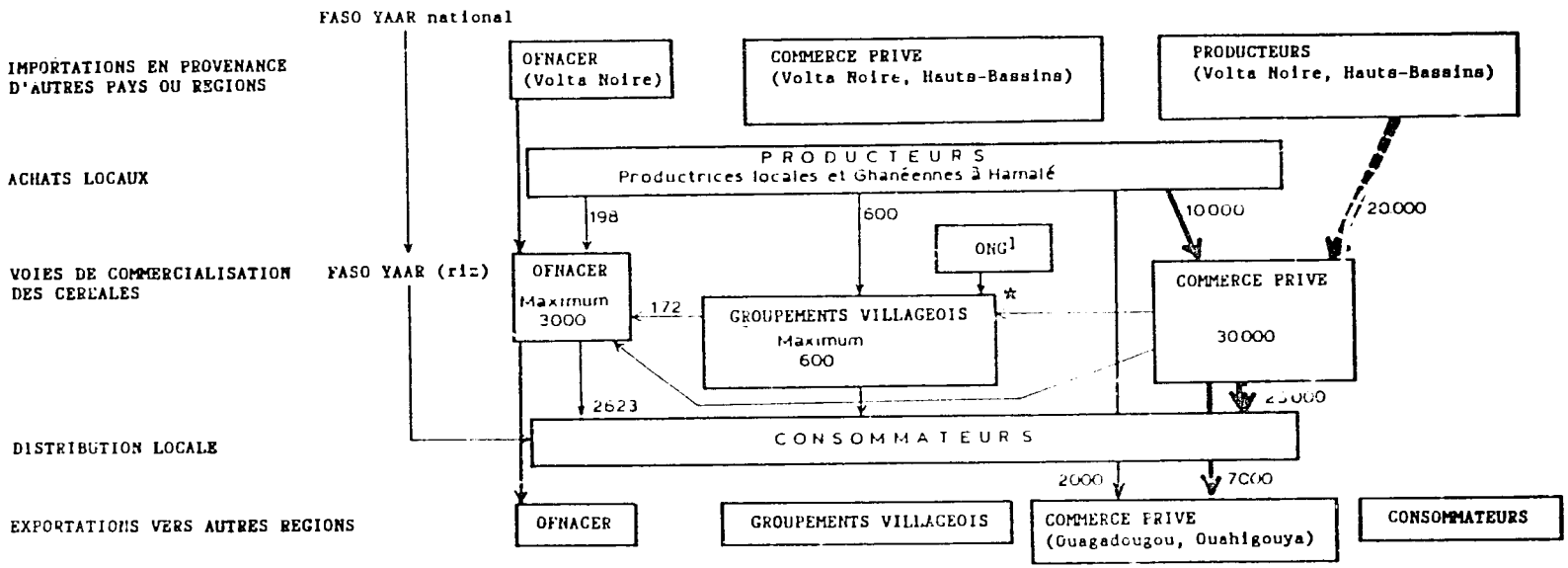
Les jours de marché ne se déroulent pas selon la même fréquence dans le sud et dans le nord de la région. Dans le nord et le centre, les jours de marché ont lieu tous les trois jours, comme il est de coutume chez les Mossi. Mais à l'ouest de la région, dans le secteur de Tchériba, les jours de marché obéissent à un cycle de cinq jours. Enfin, dans le sud de la région, l'intervalle entre les jours de marché est plus long, mais varie d'un marché à l'autre. En effet, le marché de Léo a lieu tous les dimanches alors que celui de Boura a lieu tous les six jours. Notons que le marché de Fara semble avoir lieu tous les trois jours, le même jour que celui de Kindi et de Ténado, le marché de Sabou ayant lieu toujours le lendemain de celui de Didir, et celui de Guindi le surlendemain.

2.2 STRUCTURE ET INTERMEDIAIRES DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.2 1 Voies de Commercialisation des Céréales

Le Schéma 2 montrant les trois principales voies de commercialisation des céréales tente aussi de représenter l'importance relative de ces voies. Selon les évaluations effectuées à partir du recensement des commerçants sur les principaux marchés de la région, le commerce privé jouerait un rôle dix fois plus important, en terme de quantités commercialisées, que l'OFNACER; alors que les groupements villageois, selon les mêmes critères de quantités, ne joueraient encore qu'un rôle tout à fait négligeable. Ces conclusions ne peuvent être que légèrement adoucies par le fait que l'année considérée pour ces évaluations est la campagne 1983-84 au cours de laquelle nous avons effectué nos recherches,

SCHEMA 2 SCHEMA DES VOIES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES REGION CENTRE-OUEST (Koudougou)



Notes: Ces chiffres se référant surtout à 1983-1984 sont des estimations trés approximatives et grossières des quantités commercialisées par chacun des 3 principaux systèmes. Sauf pour l'OFNACER, ces chiffres ont une valeur exclusivement indicative de l'importance relative de chaque système. Le déficit annoncé pour la saison 1983-1984 était de 57.000 tonnes pour 215 kg de céréales par an et par personne (voir Tableau 2 CENTRE-OUEST)

*Il est certain que les commerçants de la région ont livré des céréales à l'OFNACER au cours de la saison 1983-1984, mais les statistiques officielles ne le montrent pas, surtout en ce qui concerne les transactions effectuées lors de la soudure 1984.

[1]ONG (CDRY, CARITAS, etc.)

Légende

Transactions intra-régionales
Transactions inter-régionales
L'épaisseur des flèches indique l'importance relative de chaque voie de commercialisation.

Sources: Informations obtenues auprès de diverses sources (ONG, Officiels, ORD, OFNACER), et grâce au recensement très approximatif des commerçants sur les principaux marchés, effectué lors des passages de l'équipe de recherche.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

et cette campagne n'a pas été favorable à l'OFNACER, particulièrement au niveau des achats de céréales.

La collaboration entre le commerce privé et l'OFNACER est très épisodique et reste en fait très limitée dans cette région. En somme, l'approvisionnement de la région et la circulation des céréales au Centre-Ouest restent tributaires des performances du commerce privé. Néanmoins notons que les échanges de céréales entre les producteurs, au niveau local, quoique impossible à évaluer, sont sûrement très importants.

2.2.2 Commercialisation par les Producteurs, Rôle des Groupements Villageois

2.2.2.1 Commercialisation par les producteurs

Le comportement de vente des producteurs de la région du Centre-Ouest est tout à fait similaire, surtout du fait des mêmes conditions de production, à celui des producteurs de la région du Centre. Là aussi, les ventes en herbe dans le sud de la région semblent très fréquentes, y compris entre les producteurs. Ces ventes en herbe, ou "en avance" ou "sur pied" selon les termes de négociation choisis, qui consiste pour les producteurs à vendre une partie des céréales non encore récoltées, se pratiquent surtout dans les secteurs du sud, où l'on trouve des zones excédentaires, car les commerçants tiennent à limiter le risque de non-livraison des céréales en cas de mauvaises récoltes.

De nombreux producteurs se voient obligés de vendre une partie des céréales qui leur seront nécessaires durant la soudure, parce que les ignames, les patates douces, le sésame, l'arachide et les haricots lors d'années difficiles, ne sont pas produits en quantité suffisante pour subvenir aux besoins financiers des producteurs. Ces produits sont vendus pour les trois quarts, mais un quart est conservé pour la consommation locale en complément des céréales locales, selon certains producteurs. Les ventes se produisent surtout de décembre à mars, avec les commerçants locaux la plupart du temps. Les producteurs préfèrent avoir affaire aux banques de céréales, mais celles-ci sont encore trop peu nombreuses et trop rarement fonctionnelles.

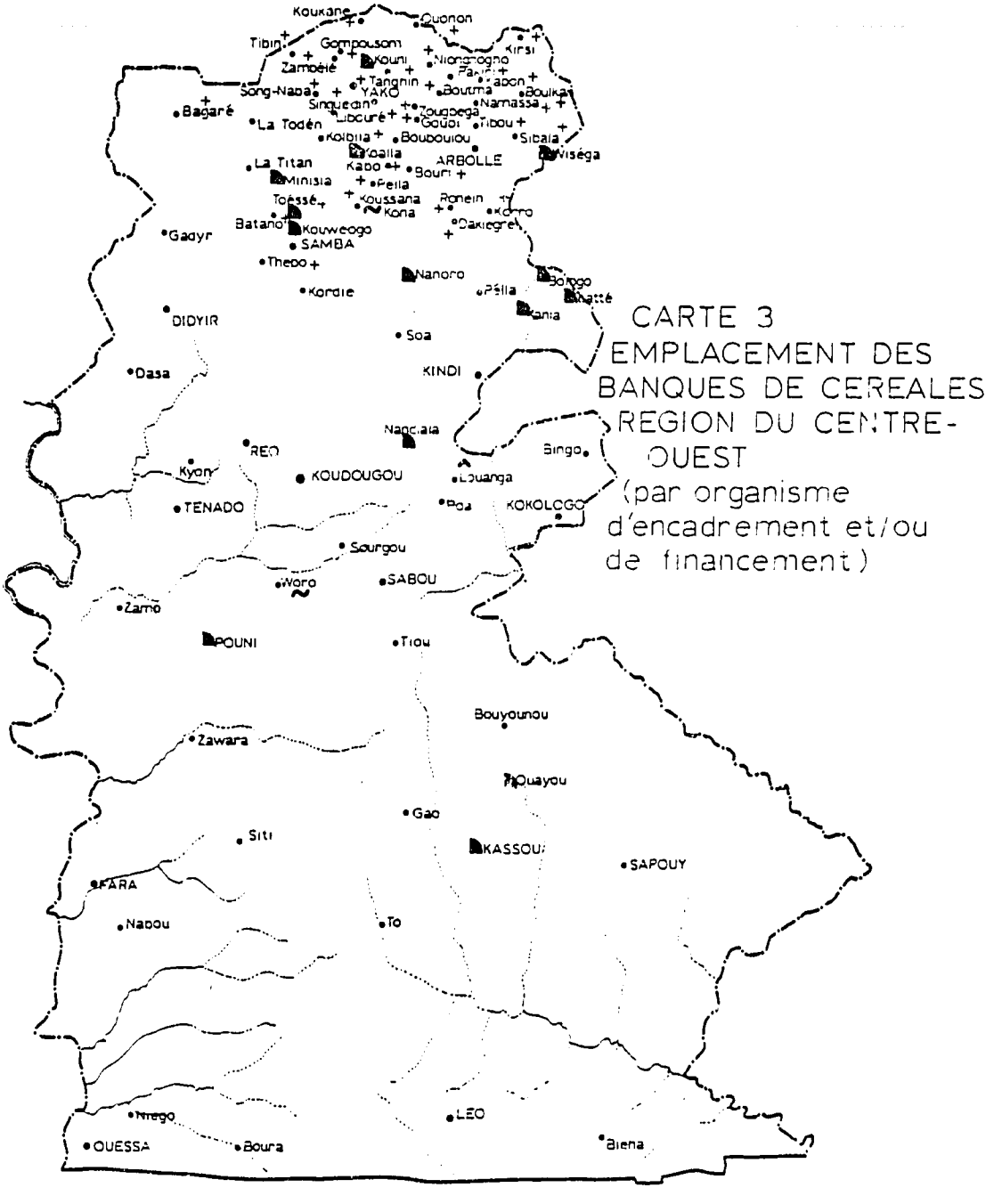
Les producteurs doivent parfois racheter au moment de la soudure, à une époque où dans le sud il est souvent impossible d'obtenir des céréales autrement qu'avec les commerçants, par manque

d'approvisionnement de l'OFNACER et des banques de céréales. Ce sont les difficultés d'achat des céréales qui préoccupent le plus les ruraux, et ils placent souvent beaucoup d'espoir sur l'OFNACER pour obtenir des céréales à bon marché.

2.2.2.2 Les groupements villageois et les banques de céréales

Les groupements villageois sont au nombre de 63 dans le sud, le secteur de Léo, dont 22 dans le sous-secteur de Léo, 25 dans celui de Sapouy et 26 dans celui de Kassou. Malheureusement, nous n'avons pu obtenir de chiffres pour le nombre de groupements villageois dans les autres secteurs. D'une façon générale, les groupements villageois dans le nord de la région sont plus dynamiques, selon les responsables de l'ORD et cela principalement du fait de la présence d'ethnies différentes dans les zones du sud. Toujours selon les responsables du monde rural, les producteurs Mossi viennent "montrer l'exemple" petit à petit aux ethnies locales dans ces secteurs, mais les groupements villageois y rencontrent encore beaucoup plus de difficultés que ceux du nord de la région. Ces groupements, outre les activités classiques de champs collectifs, maraîchage, moulins et formation, collectent les céréales pour l'OFNACER ou dans le but de jouer le rôle de banque de céréales, achetant localement (ou non) à la récolte et revendant sur place à des prix favorables par rapport à ceux du marché lors de la soudure. Lors des dernières années, les groupements des zones de Didir, de Réo, de Ténado, de Pouni, de Kokologo, de Léo et de Fara ont beaucoup travaillé pour l'OFNACER.

Les banques de céréales présentes dans la région du Centre-Ouest sont surtout de deux types: les banques ORD avec financement FDR (Fonds de développement rural) devenu FEER (Fonds de l'eau et de l'équipement rural), et les banques de céréales encadrées par le CDRY (Comité de développement de la région de Yako) et financées par l'OXFAM (Oxford Famine Relief) et le gouvernement belge. Outre ces banques qui se trouvent dans leur presque totalité dans le nord de cette région (voir Carte 3), deux banques sont sponsorisées par le programme HIMO/PSTP (Programmes de travaux publics à haute intensité de main-d'oeuvre) à Kona et Woro; et à Louanga se trouve une banque financée par CARITAS qui ne marche pas, selon les agents de l'ORD.



Légende

- ◗ Banque de céréales ORD avec financement FDR
- + Banque de céréales CDRY
- ^ Banque de céréales CARITAS
- ~ Banque de céréales HIMO/PSTP

Source: Responsables ORD (Organisation du Monde Rural), ONG locales, Groupements villageois.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Les banques FDR ou FEER, construites à partir de 1978, sont au nombre de 15 dont deux étaient en construction en 1984, et trois banques supplémentaires étaient programmées. Le FDR finance la construction du magasin pour ce qui concerne le matériel et le personnel qualifié. Les membres du groupement villageois et les villageois participent pour le travail non qualifié. Les premières banques ont reçu un fonds de roulement de 600.000 FCFA en 1978-79, de 750.000 FCFA en 1979-80 et un million de FCFA en 1982-83, à quoi s'ajoutent 60.000 FCFA pour l'achat des sacs vides.

Les banques de CDRY ont reçu un fonds de roulement initial de 250.000 FCFA environ, complété pour certaines de ces banques par d'autres fonds relativement modestes lors des années suivantes (voir Roche, 1984). L'étude de Roche sur les banques CDRY montrent que les familles les plus riches ou à revenu moyen sont plus à même de profiter des services de ces banques, et que la prépondérance des familles les plus riches parmi les membres de groupements villageois renforce nettement cette tendance.

Quant aux banques FDR, celles d'entre elles qui ont été implantées plus tardivement ont pu profiter de l'expérience des premières et rencontrent plus de réussite que celles-ci. Les premières banques avaient tendance à repayer les échéances avec les fonds de roulement et couraient à la faillite. Plus tard, l'établissement de comités de gestion a limité le risque de monopole de cette gestion entre les mains des producteurs les plus influents. Les groupements achetaient et ne calculaient guère avant de fixer le prix de vente et de revendre. Selon les responsables de l'organisation du monde rural à l'ORD, il est essentiel de pouvoir compter sur une personne alphabétisée pour chaque groupement qui pourrait participer aux sessions de formation. Encore une fois, le mixage des ethnies dans les secteurs du sud est un handicap majeur à l'implantation de banques de céréales. Enfin, les mauvaises récoltes rendent la tâche des banques de céréales extrêmement difficile: Prenons simplement l'exemple de Kassou, une banque qui a reçu un fonds total de 1.316.000 à partir de 1979-80, remboursable en cinq ans, et qui n'a remboursé pour l'heure qu'une seule échéance de 268.200 FCFA. Cette banque n'a pas pu opérer d'achats l'année dernière du fait de la pénurie

des céréales et les céréales en stock qui ont été prêtées aux membres du groupement villageois n'ont pas pu être remboursées par ces derniers du fait de la mauvaise récolte. La banque de Kassou est de ce fait en faillite. Les autorités locales tiennent en partie responsable de cette faillite le fait que les fonds mis à la disposition étaient constitués de dons et de prêts et en fait n'impliquait pas de participation réelle des membres du groupement, causant un manque de motivation et de responsabilité vis-à-vis de ces fonds.

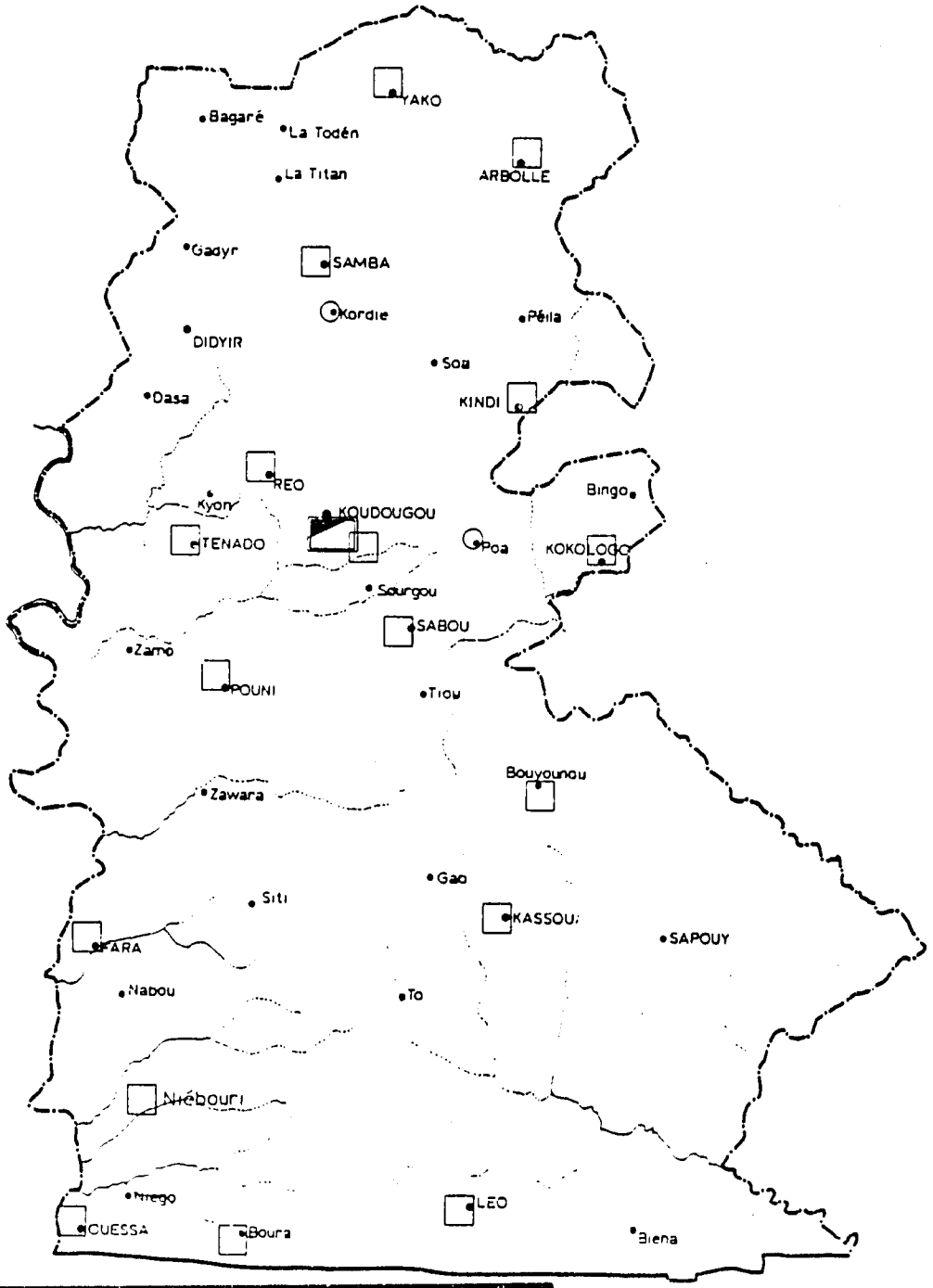
L'approvisionnement de ces banques se fait localement directement auprès des producteurs dans les zones pas trop déficitaires, dans les villages et sur les marchés locaux. Les autres groupements vont dans les ORD limitrophes, autour de Yako et en Volta Noire. Le groupement villageois envoie quelques-uns de ses membres pour la prospection et la collecte, et cela prend en général une quinzaine de jours dans la mesure où ces envoyés achètent sur les marchés directement aux producteurs. Lors de l'année 1984, il était toutefois nécessaire pour les groupements villageois collectant à l'extérieur d'obtenir un laissez-passer auprès du Haut-Commissaire, comme l'a fait le groupement de Kouni dans le but de collecter vers Tougan.

2.2.3 Les Intermédiaires Publics: Rôle de l'OFNACER

2.2.3.1 Structures de l'OFNACER

L'OFNACER de Koudougou, à l'image de l'ORD de Koudougou, est relativement autosuffisant: Il achète peu et vend peu par rapport aux autres régions. Les magasins propres de l'OFNACER se trouvent à Koudougou (voir la Carte 4). Ailleurs, l'administration cède un bâtiment ou bien l'OFNACER loue les bâtiments pour stocker les céréales. Les centres de vente sont ouverts en permanence et sont gérés par un agent OFNACER. Les centres de vente secondaires et autres points de vente sont pour les premiers ouverts qu'en période de soudure difficile et les derniers sont surtout des points quelquefois ravitaillés par l'intermédiaire de l'administration locale qui véhicule les demandes de céréales et gère l'écoulement.

CARTE 4 STRUCTURES DE L'OFNACER REGION DU CENTRE-OUEST



LEGENDE:
- Stocks de sécurité
- Magasin Principal-CDG (Centre de Gestion)
- Centre secondaire (vente)
- Point de vente (sans agent OFNACER)

Voir tableau 6 CENTRE-OUEST

SOURCE: Interviews des responsables du CDG et centres OFNACER régionaux et de l'OFNACER à Ouagadougou.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 4

STRUCTURES DE L'OFNACER

REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou)

Types de magasin	Emplacements	Capacité	Loyer bâtiments
Stocks de Sécurité	Koudougou	1000 T	154.500 FCFA
Magasins de Stockage(CDG)	Koudougou	200 T	55.000 FCFA
Centres de vente	Koudougou Léo Burkina Réo Fara Sabou Kokologo Yako		20.000 FCFA
Centres de vente secondaires et points de vente	Samba Arbolé Bouyounou Kassou Boura Niabouri Kindi Ténado Nanoro Pouni Ouéssa		4.000 FCFA

SOURCE: Communication OFNACER.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

2.2.3.2 Les achats de l'OFNACER

Les achats de l'OFNACER (voir le Tableaux 5), qui se déroule en général de novembre-décembre à mars, sont effectuées en presque totalité dans les secteurs du sud-ouest, Léo, Fara, et Zamo. Le centre d'achat à Zamo a fourni le tiers de la collecte avec ses 120 tonnes en 1983-84, mais cela est particulièrement exceptionnel pour cette zone. Comme ailleurs, les fonds de l'OFNACER ont été distribués à travers la région par l'ORD aux groupements villageois chargés de la collecte; mais la collecte des 45 groupements villageois choisis pour le compte de l'OFNACER ne se fait pas sans difficultés. Les responsables locaux de l'OFNACER se plaignent surtout du poids insuffisant des sacs livrés, du fait des mesures non-officielles et très diverses utilisées pour l'achat, ainsi que des problèmes de qualité des céréales (on trouve beaucoup de

cailloux dans les sacs). Il n'est pas rare que des contentieux soient créés à propos de l'équilibre entre le montant des fonds avancés par l'OFNACER et les quantités de céréales livrées par les groupements villageois. De plus, les agents de l'ORD, qui recoivent une commission de 0,5 FCFA pour l'encadrement de la collecte au niveau des villages, ne semblent pas très motivés pour la collecte des céréales dans la mesure où la SOFITEX leur verse une commission supérieure pour la collecte du coton.

TABLEAU 5

REPARTITION DES CEREALES COLLECTEES POUR L'OFNACER
(tonnes)

REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou)

	1978-79		1979-80		1980-81		1981-82		1982-83		1983-84	
Agent de Collecte	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
Groupements Villageois	-	-	-	-	-	-	46	2,9	12	1,7	172	46,4
Commerçants	-	-	-	-	-	-	-	-	341	45,2	-	-
OFNACER	577	100	-	-	58	100	1517	97,1	400	53,1	198	53,6
Total Achats	577		310		58		1563		753		370	
Pourcent du Total National	3,8%		3,6%		2,2%		5,4%		3,0%		6,3%	

SOURCE: Bulletin de Statistiques Agricoles: Campagnes 1978-79, 1979-80, 1980-81, 1981-82, 1982-83, 1983-84.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Il semble clair pour les responsables de Koudougou qu'une sélection des points de collecte et des intermédiaires (les collectes avec les agents de l'OFNACER semblent plus efficaces) dans seulement quelques zones excédentaiares de la région serait beaucoup plus rentable et éviterait une grande partie des pertes. Néanmoins, l'ORD suit les directives politiques de la direction centrale de l'OFNACER et des

donateurs dont le souci est de faire bénéficier des conditions d'achat avantageuses de l'OFNACER au plus de producteurs possible et pas seulement à ceux des zones excédentaires.

Les achats par l'intermédiaire des commerçants se déroulent tout au long de l'année et la plupart du temps les céréales ont été collectées dans la Volta Noire. Au cours de l'année 1984, les commerçants qui avaient besoin de laissez-passer du Haut-Commissariat avaient conclu un accord de livraison avec le Haut-Commissaire, mais seulement trois d'entre eux ont réellement livré les céréales, les autres déclarant que leurs coûts de revient se sont avérés trop élevés pour permettre un profit avec les prix OFNACER.

Le centre OFNACER de Koudougou qui ravitaille tous les centres de la région, sauf parfois Yako, reçoit aussi des céréales de Dédougou (provenant des achats locaux en Volta Noire), et du riz en provenance du centre de Ouagadougou.

2.2.3.3 Les ventes de l'OFNACER

En principe la forte période de vente s'étend du mois d'avril ou de mai jusqu'au mois de septembre. Mais en fait, et particulièrement en zone urbaine, les ventes sont effectuées tout au long de l'année.

Le volume des ventes dans cette région s'est nettement gonflé lors des dernières campagnes de 1982-83 et 1983-84 avec respectivement 1.900 tonnes et 2.600 tonnes vendues, alors que les ventes en 1980-81 et 1981-82 s'élevaient respectivement à 454 et 262 tonnes (voir les Tableaux 7a, 7b, 8a, 8b, 9a et 9b).[1]

En 1982-83 comme en 1983-84, plus de la moitié des ventes étaient effectuée à partir du magasin central et du centre de vente de Koudougou. En 1982-83, près de 65% du total des ventes ont pris place dans la ville de Koudougou, et 14% dans les centres autour de Koudougou, à Réo, Sabou, Kokologo, Pouni et Ténado. Pour cette même campagne, seulement 6% des ventes ont été effectuées dans le nord de la région, et

---

[1]Les statistiques de vente apparaissant sur les données officielles de l'OFNACER dans les tableaux du rapport régional diffèrent quelque peu de celles calculées pour les deux campagnes 1982-83 et 1983-84 à partir des données de base (relevés de vente de chaque centre pour chaque mois) obtenues à l'OFNACER par le CRED.

TABLEAU 7a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-OUEST
CDG: KOUDOUGOU, 1982-83
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	,4	,3	1,7	18,3	6,4	32,2	16,4	6,3	58,8	50,3	358,9	203,5	753,6	(40)
Sorgho rouge	,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	3,5	13,4	37,9	33,1	,4	88,3	(5)
Mil	,1	,1	0,	,7	,2	,8	,2	0,	2,6	29,8	24,4	53,1	112,2	(6)
Maïs	,2	0,	3,6	13,3	71,1	13,4	7,0	11,1	16,6	58,0	52,4	74,7	321,4	(17)
Avariée	0,	0,	0,	0,	,7	25,2	30,2	4,2	5,3	0,	0,	19,9	85,4	(4)
Riz	5,3	8,3	20,6	81,0	14,1	62,2	21,9	36,6	42,4	56,0	97,4	97,9	543,9	(29)
Total	6,1	8,7	25,9	113,4	92,5	133,8	75,6	61,9	139,1	232,1	566,2	449,5	1904,8	(100)
Pourcent du Total	(0)	(0)	(1)	(6)	(5)	(7)	(4)	(3)	(7)	(12)	(30)	(24)	(100)	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 7b

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-OUEST
CDG: KOUDOUGOU, 1983-84
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	30,0	84,8	58,8	17,1	20,5	41,5	107,1	182,2	33,2	47,7	33,7	17,2	674,0	(26)
Sorgho rouge	1,3	0,	,2	0,	0,	,7	1,0	0,	0,	74,2	65,1	,1	142,5	(5)
Mil	38,0	12,8	5,3	,9	0,	21,8	6,6	39,9	21,4	26,1	6,9	5,5	185,1	(7)
Maïs	18,8	5,3	1,6	,3	,1	,8	1,5	4,5	1,1	,4	74,1	365,8	474,3	(18)
Avariée	,9	2,9	2,2	2,0	4,1	4,3	41,7	2,8	2,8	0,	0,	0,	63,8	(2)
Riz	426,5	28,0	86,2	36,6	16,4	17,8	71,0	69,3	64,2	43,1	100,3	124,8	1084,0	(41)
Total	515,4	133,8	154,3	57,0	41,0	86,8	228,8	298,7	122,7	191,4	280,1	513,4	2623,6	(100)
Pourcent du Total	(20)	(5)	(6)	(2)	(2)	(3)	(9)	(11)	(5)	(7)	(11)	(20)	(100)	

Université du Michigan, la Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 8a

VENTES DE L'OFNACER PAR CENTRE DE VENTE ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-OUEST
CDG: KOUDOUGOU, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Mag. Koudougou	427,5	25,9	61,8	237,7	75,8	387,9	1216,7	64
Fara	55,0	3,2	1,9	11,3	0,	14,6	86,1	5
Sabou	36,5	0,	,4	10,1	1,0	32,4	80,4	4
Kokologo	20,2	15,2	1,5	12,7	0,	8,5	58,1	3
Yako	26,0	13,0	,6	0,	2,2	18,3	60,1	3
Nanoro	1,6	0,	3,6	2,8	0,	4,0	12,1	1
Samba	12,7	3,2	1,6	2,2	0,	12,8	32,6	2
Kordié	0,	,0	0,	0,	0,	0,	,0	0
Léo	19,0	7,3	3,0	9,8	2,7	17,5	59,3	3
Ténado	10,2	2,0	14,0	2,3	2,6	16,2	47,3	2
Réo	14,6	,9	0,	3,6	1,1	9,7	30,0	2
Kassou	12,2	4,3	2,8	2,1	0,	5,8	27,2	1
Pouni	21,2	2,1	7,0	2,5	0,	8,7	41,5	2
Kindi	7,4	0,	3,8	2,1	0,	1,7	15,0	1
Bouyounou	28,7	4,1	0,	9,9	0,	2,0	44,7	2
Boura	21,6	4,1	1,0	1,8	0,	1,3	29,8	2
Arbolé	0,	3,2	4,0	5,2	0,	0,	12,4	1
Bourkina	30,8	0,	5,0	5,3	0,	2,3	43,4	2
Niabouri	2,1	0,	0,	0,	0,	0,	2,1	0
Tô	6,0	0,	0,	0,	0,	0,	6,0	0
Total	753,6	88,3	112,2	321,4	85,4	543,9	1904,8	100
Pourcent du Total	40	5	6	17	4	29	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 8b

VENTES DE L'OFNACER PAR CENTRE DE VENTE ET PAR PRODUIT

ORD: CENTRE-OUEST
CDG: KOUDOUGOU, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Mag. Koudougou	376,8	45,9	99,4	360,1	62,9	469,7	1414,8	54
Fara	11,8	0,	3,0	5,0	0,	6,4	26,3	1
Sabou	12,6	13,7	2,3	1,9	0,	14,8	45,2	2
Kokologo	20,3	5,7	3,0	14,4	0,	16,9	61,3	2
Yako	27,7	11,3	12,1	13,0	,8	16,5	81,4	3
Nanoro	25,3	8,0	2,4	15,4	0,	40,0	91,1	3
Samba	9,1	0,	3,0	,6	0,	402,9	415,7	16
Kordié	7,0	0,	0,	0,	0,	2,0	9,0	0
Léo	28,9	0,	9,8	4,2	0,	30,6	73,6	3
Ténado	7,2	,0	3,7	,8	0,	5,2	17,0	1
Réo	16,2	5,0	,4	22,2	0,	12,2	56,0	2
Kassou	6,5	6,6	7,1	,2	0,	4,1	24,5	1
Pouni	10,8	2,0	1,0	1,6	0,	8,4	23,8	1
Kindi	5,5	0,	,2	9,2	0,	10,6	25,5	1
Bouyounou	5,0	6,6	2,0	2,4	0,	9,3	25,3	1
Boura	8,2	0,	2,0	0,	0,	1,7	11,9	0
Arbolé	20,9	0,	5,8	0,	0,	1,2	27,9	1
Bourkina	,1	0,	1,3	2,5	0,	3,3	7,2	0
Tô	8,0	5,1	2,0	0,	0,	3,1	18,2	1
Ouessa	6,1	0,	2,0	1,8	0,	2,7	12,6	0
Niebouré	26,1	5,5	1,0	2,0	0,	2,0	36,7	1
Poa	4,3	2,0	5,3	0,	0,	4,3	15,9	1
Didir	7,0	0,	3,0	6,0	0,	2,5	18,5	1
La Toden	7,0	5,1	7,8	5,0	0,	4,6	29,5	1
Sili	7,0	6,6	3,0	6,0	0,	3,1	25,7	1
Zamo	8,5	0,	2,4	0,	0,	3,3	14,2	1
Sapouy	0,	5,5	0,	0,	0,	1,5	7,0	0
Imassogo	0,	6,8	0,	0,	0,	,6	7,4	0
Total	674,0	142,5	185,1	474,3	63,8	1084,0	2623,6	100
Pourcent du Total	26	5	7	18	2	41	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 9a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR CENTRE DE VENTE

ORD: CENTRE-OUEST
CDG: KOUDOUGOU, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Mag. Central Koudougou	4,0	4,4	18,1	107,3	86,9	123,7	55,1	46,9	81,8	141,0	319,4	228,0	1216,7	64
Fara	0,	,5	,2	,7	,8	,3	1,0	0,	10,1	20,6	29,4	22,5	86,1	5
Sabou	,7	,5	1,2	1,4	,5	4,4	5,2	1,0	1,4	7,4	30,8	25,8	80,4	4
Kokologo	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	1,1	7,7	2,7	26,0	20,5	58,1	3
Yako	,5	,6	,1	0,	0,	0,	5,1	1,5	,4	14,5	21,3	15,9	60,1	3
Nanoro	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	5,6	6,5	12,1	1
Samba	,8	0,	3,2	0,	2,2	0,	0,	5,0	0,	8,3	7,4	5,6	32,6	2
Kordié	,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Léo	0,	2,5	0,	,6	0,	,8	1,3	1,3	13,4	10,5	6,7	22,1	59,3	3
Ténado	0,	0,	2,4	,9	0,	2,6	1,7	1,5	5,9	8,0	17,2	6 9	47,3	2
Réo	0,	0,	,6	2,4	2,1	2,1	6,1	3,4	3,2	5,3	2,8	2,0	30,0	2
Kassou	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	12,1	7,8	7,4	0,	27,2	1
Pouni	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	3,0	3,0	22,0	13,5	41,5	2
Kindi	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	3,1	6,2	5,6	15,0	1
Bouyounou	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	13,2	31,5	44,7	2
Boura	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	19,0	10,9	29,8	2
Arbolé	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	12,4	0,	12,4	1
Bourkina	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	19,3	24,2	43,4	2
Niabouri	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	2,1	2,1	0
Tô	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	6,0	6,0	0
Total	6,1	8,7	25,9	113,4	92,5	133 8	75,6	61,9	139,1	232,1	566,2	449,5	1904,8	100
Pourcent du Total	0	0	1	6	5	7	4	3	7	12	30	24	100	

Universite du Michigan, la Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 9b

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR CENTRE DE VENTE

ORD: CENTRE-OUEST
CDG: KOUDOUGOU, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Mag. Central Koudougou	45,9	114,7	144,9	43,1	33,2	59,1	184,0	26,1	91,8	43,6	159,8	468,4	1414,8	54
Fara	5,8	.3	0.	0.	0.	0.	1,3	12,1	0.	0.	6,7	0.	26,3	1
Sabou	2,4	.4	.4	1,0	1,9	.8	4,3	2,4	0.	21,4	9,9	.2	45,2	2
Kokologo	8,3	4,2	0.	3,6	0.	5,8	4,6	2,8	8,9	6,9	2,0	13,2	61,3	2
Yako	15,4	5,5	.2	5,0	0.	0.	1,9	12,0	12,6	7,6	21,1	0.	81,4	3
Nanoro	6,7	0.	1,6	0.	0.	0.	10,2	48,2	0.	7,3	17,1	0.	91,1	3
Samba	393,7	1,2	.9	2,5	.7	0.	.9	15,6	0.	0.	0.	0.	415,7	16
Kordié	0.	0.	0.	0.	0.	0.	.1	7,8	0.	1,0	0.	0.	9,0	0
Léo	9,0	3,9	.4	1,3	4,4	5,6	6,0	8,8	6,3	6,9	8,6	12,1	73,6	3
Ténado	0.	0.	1,7	0.	0.	0.	1,1	12,1	0.	.9	1,1	0.	17,0	1
Réo	1,0	.5	2,7	0.	.4	4,1	7,4	2,8	.5	4,7	12,3	19,4	56,0	2
Kassou	2,1	0.	0.	0.	0.	0.	0.	15,3	0.	7,1	0.	0.	24,5	1
Pouni	4,2	.8	.8	0.	0.	.2	2,3	10,1	0.	5,3	0.	0.	23,8	1
Kindi	1,1	0.	.2	.4	.3	0.	4,6	0.	2,4	3,3	13,0	0.	25,5	1
Bouyounou	8,9	0.	0.	0.	0.	0.	0.	9,2	0.	7,2	0.	0.	25,3	1
Boura	.8	0.	0.	0.	0.	0.	0.	11,1	0.	0.	0.	0.	11,9	0
Arbolé	0.	0.	0.	0.	0.	11,1	0.	8,9	0.	7,0	.9	0.	27,9	1
Bourkina	5,2	2,0	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	7,2	0
Tô	1,0	0.	0.	0.	0.	0.	0.	10,2	0.	7,0	0.	0.	18,2	1
Ouessa	2,6	0.	.3	0.	0.	0.	0.	8,2	0.	1,5	0.	0.	12,6	0
Niabouri	1,1	0.	0.	0.	0.	0.	0.	30,0	0.	5,5	0.	0.	36,7	1
Poa	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	4,6	0.	11,3	0.	0.	15,9	1
Didir	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	11,5	0.	0.	7,0	0.	18,5	1
Latodin	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	10,5	0.	12,9	6,0	0.	29,5	1
Sili	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	11,5	0.	7,2	7,0	0.	25,7	1
Zamo	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	6,5	0.	7,7	0.	0.	14,2	1
Sapouy	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	7,0	0.	0.	7,0	0
Imassogo	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	7,4	0.	7,4	0
Total	515,4	133,8	154,3	57,0	41,0	86,8	228,8	298,7	122,7	191,4	280,1	513,4	2623,6	100
Pourcent du Total	20	5	6	2	2	3	9	11	5	7	11	20	100	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

15% vers le sud, surtout à Fara, Léo et Boura. En 1983-84, le nord a reçu une plus large part des ventes, avec 25%, mais cela est dû aux ventes très importantes effectuées à Samba, ventes qui représentaient déjà 16% des ventes totales, Nonoro et Yako comptant chacun pour 3%. Les ventes dans le sud de la région, représentant un total d'environ 10% sont moins concentrées sur Léo et Fara et s'étendent sur des points de vente plus nombreux. L'OFNACER fournit des céréales environ à 25 points de la région, et pour nombreux de ces points, ce sont les préfectures ou responsables administratifs qui font passer les demandes de céréales jusqu'à l'OFNACER de Koudougou, dès novembre et décembre. Les responsables soulignent eux-mêmes le problème des secteurs du sud, dont les producteurs réclament des céréales peu de temps après avoir vendu les leurs. Seuls mouvements vers l'extérieur de la région, les exportations vers Ouagadougou sont minimes.

Le sorgho blanc et le riz forment la grande majorité des céréales vendues dans cette région, avec environ 70% du total des céréales vendues et cela sur les deux années étudiées. Cependant, alors qu'en 1982-83 le sorgho blanc comptait pour 40%, c'est le riz en 1983-84 qui a joué le premier rôle avec un pourcentage identique. D'une façon stable sur les deux années, le maïs, le petit mil et le sorgho rouge, avec respectivement environ 17%, 6% et 5% du total complètent la panoplie des céréales vendues dans cette région par l'OFNACER.

Mentionnons que, comme à Ouagadougou, très peu de céréales avariées sont vendues dans la région, même en valeur relative par rapport aux autres types de céréales (respectivement 4 et 2% pour 1982-83 et 1983-1984). Alors que les ventes effectuées à partir de Koudougou sont composées très naturellement selon le même pourcentage que pour la moyenne de la région (à part une part plus importante de maïs et pour l'année 1983-84 une part moins importante pour le riz), les autres centres de vente ne suivent pas en général la même répartition du type de céréales. Tout d'abord, la vente des céréales avariées est confinée aux centres urbains, surtout Koudougou, et les centres du sud ont tendance à vendre plus de sorgho blanc et de sorgho rouge qu'à Koudougou. Phénomène particulier, la vente de riz à Samba en 1983-84 a représenté 97% du total des ventes de ce centre.

Les ventes de céréales lors de la campagne 1983-84 se sont beaucoup mieux réparties durant l'année, que celles de 1982-83. Les mois d'août et de septembre restent les mois les plus importants pour la vente, mais du fait des récoltes tardives en 1983, 20% des céréales vendues en 1983-84 l'ont été au cours du premier mois, le mois d'octobre.

2.2.4 Chaînes de Commercialisation Privées

Dans la région de Koudougou, les chaînes de commercialisation privées ne semblent pas être aussi développées que dans d'autres régions de population équivalente. Il est possible que la région soit en fait en moyenne marginalement autosuffisante et que le centre de Koudougou même ne représente pas un grand marché de transit comme Bobo-Dioulasso ou Ouagadougou. Une partie importante des céréales collectées en brousse dans la région ne passe pas par l'intermédiaire de Koudougou avant de partir vers Ouagadougou surtout, et le centre de Koudougou n'a que d'assez faibles relations commercialisées avec les autres grands centres. La région de Koudougou se caractérise peut-être aussi par la faiblesse des intermédiaires locaux, et le fait que les vendeuses et les femmes de producteurs assurent une très grande partie de la commercialisation des céréales au niveau local.

2.2.4.1 Systèmes de commercialisation, principales chaînes de commerce des céréales

- Systèmes de collecte des céréales. Les commerçants de Koudougou effectuent leur collecte de céréales au sein de la région en fréquentant régulièrement les marchés sur lesquels ils achètent aux vendeuses et commerçants locaux. Au nord et au centre de la région où les quantités commercialisées sont assez faibles en brousse, les commerçants locaux ne sont pas très nombreux et leurs activités ne sont pas très importantes. Ce sont les femmes qui vont à l'extérieur des marchés et viennent revendre sur les marchés aux consommateurs ou aux petits commerçants de Koudougou. D'ailleurs, lorsque les producteurs de Ténado font des déplacements en bicyclette pour acheter des céréales en brousse, ce sont souvent leurs femmes qui sont en fait chargées d'écouler la partie commercialisée (une tine sur deux par exemple) au retour. Les marchés de Réo, de Ténado et de Didir en sont un bon exemple. D'autre part, les

producteurs peuvent voyager d'assez loin avec les céréales sur leur bicyclette pour venir vendre à Koudougou aux vendeuses sur le marché. Le marché de Yako et son secteur ont été particulièrement étudiés dans le cadre du rapport régional sur la région du Yatenga du fait de sa proximité et de ses liens commerciaux avec cette région.

Au sud-ouest de la région, sur les marchés de Fara et Poura, les commerçants de Koudougou tentent d'acheter directement aux producteurs et circulent dans les villages de brousse. Le marché de Hamalé, a travers duquel passaient des grandes quantités de céréales en juillet 1984, est surtout un très important point de rencontre entre les producteurs et surtout les femmes de producteurs du Ghana et les commerçants de Koudougou et de Ouagadougou et éventuellement des autres régions. Les producteurs locaux de Hamalé offrent leurs services de stockage aux ghanéens venus vendre leurs céréales sur ce marché. Par contre, à Léo et à Sapouy, les céréales et surtout le maïs du Ghana (pour Léo) transitent par les commerçants locaux assez importants qui revendent une partie de ces céréales aux commerçants de Koudougou mais aussi aux commerçants de Ouagadougou. Le marché de Tô offre aussi de nombreux intermédiaires, mais la majorité d'entre eux sont des agents locaux pour les commerçants de Ouagadougou et de Koudougou. N'opérant que pour la campagne d'achat, ces intermédiaires occasionnels sont aussi des producteurs et parcourent les villages pour rassembler des céréales. Les autres marchés du sud, en particulier Boura et Kassou n'offrent que peu de céréales et ont souvent eux-mêmes des difficultés à se procurer des céréales pour la consommation locale. Les très mauvaises routes rendent l'approvisionnement à partir de Léo difficile et ces marchés ne bénéficient que de très peu de commerçants locaux.

L'approvisionnement à l'extérieur de la région est le domaine des grossistes et semi-grossistes de Koudougou. Ceux-ci déclarent ne pas chercher à acheter des céréales à moins de 50 km de Koudougou, ils se déplacent donc dans le sud mais laissent les petits commerçants de Koudougou collecter dans le centre et le nord de la région. Donc la majeure partie des céréales collectées par ces grossistes et semi-grossistes l'est par l'intermédiaire de coordinateurs et agents locaux opérant en Volta Noire. Il s'agit surtout de la rive la plus proche de la Volta, vers Koumana, ou à Tchériba et Safané. Certains

commerçants vont aussi à Kouka, à Yé et à Tougan où ils auront plus souvent affaire aux commerçants locaux et vendeuses.

Dans la région du sud de la Volta Noire, là encore, l'implantation de producteurs originaires des environs de Koudougou est un atout primordial dans la stratégie de collecte. Ceux-ci jouent sur place le rôle d'agent-collecteur et de logeur pour les "envoyés" du commerçant de Koudougou. Un de nos informateurs à Koudougou nous a dit avoir été le premier, en 1979, à aller collecter à Koumana, à la suite de l'installation sur place d'un de ses parents. A cette époque, selon lui, il pouvait "sortir" de Koumana, Badara, Bondonkui et Kosso près de 1000 sacs de céréales en 25 jours. Aujourd'hui, ce commerçant donne de l'argent à trois personnes pour collecter à son compte et il fait lui-même la tournée des points de collecte selon un circuit le menant du nord au sud de la Volta Noire, puis au sud de la région de Koudougou.

- Les systèmes d'écoulement des céréales. L'écoulement des céréales s'effectue en majeure partie à Koudougou même. Quelques rares commerçants assez tôt dans la campagne trouvent encore profitable de vendre à l'OFNACER, mais la plupart ont des magasins, stockent les céréales qu'ils écoulent petit à petit sur le marché de Koudougou où un enfant travaille pour eux. Les grossistes écoulent aussi leurs céréales avec les petits commerçants dont les stocks sont épuisés durant la soudure et avec les détaillants et préparatrices de plats cuisinés. Rares sont les commerçants qui tentent d'aller vendre leurs céréales sur le marché de Ouagadougou, cette pratique étant considérée dangereuse sauf pour les commerçants ayant des parents sur place et dont les clients sont originaires de Koudougou. Les commerçants de Ouagadougou par contre peuvent venir compléter leurs céréales auprès de ceux de Koudougou, mais les quantités concernées sont plutôt faibles.

Les petits et moyens commerçants de Koudougou se déplacent au moment de la forte demande, de juillet à septembre sur les marchés alentours pour vendre leurs céréales, mais les commerçants de Koudougou et de Ouagadougou ne retournent pas sur les marchés du sud pour vendre. Dans certains de ces marchés, à Kassou, à Boura ou même à Sapouy, il n'y a pas de commerçant assez important pour effectuer un stockage suffisant jusqu'à la soudure. Et durant la soudure, le transport devient presque impossible (le cas de Sapouy particulièrement), aggravant le problème de

pénurie de céréales. Kassou ne peut obtenir des céréales que vers Nessica, et Sapouy doit avoir recours aux céréales de Léo. En fait c'est à ce moment là que les villageois ressentent le besoin crucial de banques de céréales et de l'OFNACER. Même les commerçants de Léo qui déclarent ne faire aucun stockage, semblent parfois en difficulté quant à l'approvisionnement du secteur en céréales pendant la soudure, alors que des quantités importantes transitent plus tôt par Léo vers Koudougou.

2.2.4.2 Nombre et niveau des intermédiaires, comportement de stockage (Voir Tableau 10)

Le nombre et le niveau des intermédiaires dans les marchés principaux de la région présentés dans le Tableau 10, sont basés sur les informations obtenues auprès des commerçants eux-mêmes, ce qui naturellement nous incite à la plus grande prudence quant aux quantités de céréales évoquées. Les seuls vrais grands commerçants de la région se trouvent à Koudougou, au nombre de six semblent-ils, rassemblés d'ailleurs dans une association dont nous parlerons plus tard. Ces commerçants auraient pour intérêt principal d'écouler les céréales rapidement à l'aide des petits commerçants et des vendeuses, mais il est clair que du fait de la répartition de la demande sur toute l'année, une partie des céréales est conservée en stockage par ces commerçants pendant une période de trois à six mois. Il en va de même pour les commerçants semi-grossistes qui écoulent la majeure partie de leurs céréales eux-mêmes, même si ce sont ceux-là qui traitent parfois avec l'OFNACER. Les petits commerçants, eux, n'ont pas les moyens de stocker les céréales à long terme, leur situation encore précaire ne leur permet pas de prendre de risques.

A Tô, près d'une dizaine de moyens commerçants assurent un stockage local des céréales collectées, stockage qui dure en moyenne jusuq'à six mois. Les commerçants de Sapouy faisaient de même jusqu'à l'année dernière où la faiblesse des collectes, semble-t-il, a mis un frein à leurs activites de stockage. A Boura, seul un petit commerçant assure le stockage des céréales achetées par l'intermédiaire des femmes. En général, il est fort possible que la violente campagne contre les commerçants et le stockage ou la spéculation des céréales ait eu une influence sur les stratégies de stockage des commerçants de brousse, là où les CDR étaient particulièrement implantés.

TABLEAU 10

NOMBRE ESTIME D'INTERMEDIAIRES ET LEUR NIVEAU APPROXIMATIF SUR LES PRINCIPAUX MARCHES
(en sacs de céréales par an)

REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou)

Secteurs/Marchés	Commerçants Régionaux ou Nationaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants (400 sacs à 1500 sacs/an)	Commerçants Locaux (moins de 400 sacs/an)	Coordinateurs Agents Villageois (Commission)	Vendeuses
Koudougou (surtout commerçant Mossi)	16 grands commerçants (dont 6 à de 10.000 à 20.000 sacs par an) (TS = 1 an ou 3 mois)	20 (TS = 1 à 3 mois)	20 commerçants (TS = moins de 1 mois)	Utilisation de très nombreux agents villageois en Volta Noire-Assez peu dans la region proche de Koudougou.	très nombreuses
Ténado			Au moins 12 producteurs-commerçants		nombreuses
Réo			10 revendeurs-producteurs-commerçants à Baenolo, Reo Pas de stockage		nombreuses
Léo (commerçant en part mossi)		25 commerçants à 500 sacs/an (TS = 7 jours)		nombreux agents villageois	nombreuses
Tô		Nombreux occasionnels 9 permanents à 500 sac/an (TS = 6 mois)		nombreux agents locaux pour Ouagadougou (100 occasionnels 21 permanents)	
Sapouy		(Mossi de Koudougou) 5 à 1400 sacs/an (TS = 6 jours ou 6 mois)		nombreux agents villageois	pluseiurs

TABLEAU 10/REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou) (suite)

Secteurs/Marchés	Commerçants Régionaux ou Nationaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants (400 sacs à 1500 sacs/an)	Commerçants Locaux (moins de 400 sacs/an)	Coordinateurs Agents Villageois (Commission)	Vendeuses
Boura			Moin de Koudougou 1 à 150 sacs/an (TS = 6 mois)		15 vendeuses allant sur marchés ghanéens
Kassou					plussieurs
Manalé		1 à 700 sacs/an et quelques autres (nombre n.d. du même niveau)	plusieurs	nombreux agents villageois-producteurs (surtout stockage logeurs)	nombreuses
Yako	1 grossiste	7 à 800 sacs/an	12 à 100-300 sacs/an	plusieurs	nombreuses
Didir		n.d.	3 au moins à 60 sacs/an	n.d.	plusieurs
Fara	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

SOURCE: Interviews au cours des passages RR.

LEGENDE: n.d. = information non disponible.
TS = Temps de stockage.

NOTE: Les quantités indiquées sont basées sur les propres estimations des commerçants et sont généralement de ce fait très sous-estimées. Elles ont cependant une valeur indicative, particulièrement pour des comparaisons entre les différents types d'intermédiaires.

Université du Michigan a Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

2.3 TERMES DE TRANSACTION ENTRE LES INTERMEDIAIRES

2.3.1 Termes de Transaction au Niveau de l'Achat au Producteur

Comme nous l'avons déjà vu, les vendeuses sont sans doute celles qui effectuent le plus de transactions avec les producteurs. Mais il est probable qu'il s'agisse souvent des femmes de producteurs venues vendre leurs céréales sur les marchés et elles profitent de ces activités pour utiliser leur faible capital pour le petit commerce. Il faut signaler cependant que les vendeuses sur le marché de Koudougou, situées près des hangars en tôle ondulée qu'elles se partagent quatre par quatre, attirent les producteurs venus en vélo vendre d'une tine à un sac de céréales. Les vendeuses ont parfois à vendre les céréales à crédit de façon à attirer et conserver leurs clients. La plupart des "clients" d'ailleurs semblent être des clientes, les hommes là aussi préférant laisser leurs épouses et enfants s'occuper des petites transactions.

Les producteurs ne se déplacent eux-mêmes sur les marchés que lorsque les quantités à commercialiser sont supérieures à une tine. Dans ce cas, ils s'adressent plus systématiquement aux commerçants locaux ou au commerçants de Ouagadougou ou de Koudougou les jours de marché. Les achats au producteur sont tous payés immédiatement, sauf occasionnellement lors d'achat par les préparatrices de plats cuisinés ou de Dolo, ou les revendeuses qui ne payent parfois les céréales qu'en fin de journée sur les marchés.

Outre ces principaux "acheteurs", les producteurs vendent de façon probablement importante aux autres producteurs. Ces derniers types de transaction sont sûrement les plus intéressants à la fois pour le vendeur et l'acheteur, bien que nous n'ayons que peu d'informations sur les termes de ces transactions. Selon les informateurs, les producteurs pratiqueraient la vente en herbe entre eux et la vente à crédit. Les conditions de tels crédit à Ténado étaient telles qu'une tine vendue en août (où le prix est de 2.000 FCFA environ) doit être remboursée en décembre (quand les prix sont au maximum de 1000 FCFA la tine et très souvent moins que cela) par trois tines. En fait les ventes en herbe, qui consistent à vendre avant la récolte les céréales sur pied à moitié prix (moitié prix par rapport au prix de la récolte bien sûr), soit 500

ou 600 FCFA, reviennent sensiblement aux mêmes conditions. Les conditions de crédit et de vente en herbe des commerçants doivent être relativement similaires, pour le moins et probablement plus difficile pour le producteur la plupart du temps. Il est néanmoins quelque peu délicat de distinguer les riches producteurs capables de stocker des céréales jusqu'à la soudure, des petits commerçants locaux qui ont tous pour activité annexe l'agriculture.

Les unités de mesure utilisées sont bien sûr les unités locales qui diffèrent légèrement d'un secteur à l'autre (pour plus de précisions, voir le tableau des unités de mesure dans l'introduction). Pour tous les intermédiaires achetant aux producteurs, les unités de mesure utilisées dans ces transactions sont les suivantes.

La mesure dominante dans toute la région est sans conteste l'assiette, surtout au sud où elle semble être la seule mesure utilisée outre le sac. Dans tous les marchés du sud, c'est l'assiette sankinsé de 2,65 kg environ de sorgho blanc, qui est utlisée pour l'achat au producteur (voir le Tableau 11). Dans les régions du nord, à Nanoro, Kindi et Yako, il s'agit de l'assiette yoruba et la tine doit contenir huit de ces assiettes. Pour ce qui est des marchés du centre, il semble qu'il s'agisse la plupart du temps de l'assiette sankinsé ou bien d'une assiette yoruba "trafiquée".

Dans le Centre surtout, les acheteurs utilisent pour les plus grandes quantités vendues par les producteurs, ce qui est assez rare, des récipients faisant office de tines: A ce niveau, ces récipients diffèrent légèrement d'un secteur à l'autre. En effet, sur le marché de Réo nous avons vu les commerçants et vendeuses mesurer les céréales à l'aide d'un seau plastique, qui est en fait une sorte de panier avec des anses. Ce seau contient plus de céréales que la tine officielle et cinq de ces "seaux plastiques" équivalent à un sac bien plein. Cette mesure particulière est utilisée à l'est de Réo, mais pas à l'ouest où le "seau 34" est le plus courant. Ce seau est ainsi nommé apparemment à cause du numéro de cet article inscrit au fond du seau. Cette mesure, plus proche que la précédente de la tine officielle semble être encore légèrement plus grosse que celle-ci: Les commerçants déclarent que cinq seaux 34

TABLEAU 11

UNITES DE MESURE

TYPE D'ASSIETTES UTILISEES SUR LES MARCHES POUR LES CEREALES REVENDUES LOCALEMENT ET A OUAGADOUGOU

REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou)

MARCHES ET SECTEURS	POUR L'ACHAT AU PRODUCTEUR	POUR LA VENTE AU CONSOMMATEUR LOCAL	POUR LA VENTE AU GROSSISTE DE OUAGADOUGOU	RECONDITIONNEMENT DES SACS POUR LA VENTE A OUAGADOUGOU[b]
Tô	A. Sankinsé[a] = 7,625 kg	A. Sankinsé	n.d.	Inconnue
Hamalé	A. Sankinsé & grande assiette (1984)[c]	A. Sankinsé	1 sac = 12 grandes assiettes	Inconnue
Boura	A. Sankinsé	A. Sankinsé A. Yoruba[a] = 2,5 kg	n.d.	n.d.
Léo Kassou	A. Sankinsé	A. Sankinsé	n.d.	Inconnue
Sapouy	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

SOURCE: Interviews avec informateurs (commerçants et vendeuses) et observations de l'équipe de recherche (achat et pesée occasionels).

LEGENDE: n.d: Information non disponible (réponse n'apparaissant pas sur les questionnaires).

Inconnue: Les informateurs (les commerçants sur le marché concerné) ont déclaré ne pas connaître la contenance des sacs une fois revendus par leurs clients à Ouagadougou.

A. Sankinsé: Assiette plus large que l'assiette Yoruba; un sac contient 40 à 36 de ces assiettes.

A. Yoruba: Assiette en fer émaillé; 42 à 38 assiettes pour un sac. (40 assiettes Sankinsé = 42 assiettes Yoruba = un sac de 105 kg de sorgho blanc ou de petit mil.)

NOTES: [a]Ces poids concernent le sorgho blanc et le petit mil. La contenance de ces mesures varie selon la nature des céréales. Par exemple, les mêmes mesures pour le maïs et le sorgho rouge sont légèrement "moins lourdes".

[b]Il s'agit des unités de mesure utilisées par les commerçants de Ouagadougou pour le reconditionnement et la revente au sac en milieu urbain des céréales achetées auprès des intermédiaires des marchés concernés, selon les informations obtenues auprès des commerçants de ces marchés.

[c]Une grande assiette équivalant à plus de trois assiettes Sankinsé aurait fait son apparition à Hamalé en 1984. Notons la présence ou le passage à Hamalé de sacs "ghanéens" dont la contenance varie de 110 à 120 kg.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

avec chapeau (c'est-à-dire les céréales formant un cône sur le haut de la tine) ou six seaux 34 sans chapeau font un sac bien plein similaire à celui que l'on obtiendrait en remplissant un sac de six tines officielles avec chapeau.

Les agents de l'OFNACER et les membres des groupements villageois sont très souvent réduits à utiliser les mêmes mesures locales qui sont les seules que les producteurs connaissent. La connaissance des mesures est primordiale pour les producteurs qui, avant chaque transaction, y compris celles effectuées par l'intermédiaire de leurs épouses, mesurent les céréales chez eux, avec l'assiette la plus usitée. De façon générale, les producteurs tiennent à l'usage de cette assiette et semblent persuadés qu'elle leur est plus favorable que les mesures officielles. Il est évident que les commerçants achetant à l'extérieur de la région du Centre-Ouest doivent opérer avec les mesures utilisées sur les points de collecte. Comme nous l'avons vu dans les autres rapports régionaux, il s'agit principalement de la boite de tomate (10 pour une tine) et des tines locales dans la Volta Noire, d'un petit seau en plastique (20 pour un sac) à Tchériba et Safané, du panier en plastique de Réo à Boromo et Sibi, etc.

2.3.2 Termes de Transaction entre les Intermédiaires des Chaînes de Commercialisation

Les transactions les plus classiques dans cette région s'opèrent entre les commerçants locaux (ou agents locaux) et les commerçants de Koudougou et de Ouagadougou (eventuellement de Léo et de Yako) ou entre ces deux types d'intermédiaires et les vendeuses. Elles se font au niveau de la collecte des céréales, les vendeuses ou les commerçants locaux jouant le rôle de rassembleurs ou bien au niveau de l'écoulement, ces mêmes intermédiaires jouant alors le rôle de détaillants.

Il semble que dans tous les cas les mesures utilisées soient similaires. Elles sont différentes de celles utilisées dans la plupart des transactions avec les producteurs. C'est en effet à ce niveau de transaction que sont utilisées les diverses tines que nous avons décrites plus haut. A ces mesures s'ajoutent les sacs convenablement remplis du nombre de tines locales ou d'assiettes, soit 6 seaux 34,5 seaux 34 avec chapeau, 40 assiettes sankinsé, 42 assiettes yoruba ou 5 seaux

plastiques, assurant à ces sacs un contenu de 100 à 105 kg de céréales.

Avec les agents locaux ou logeurs, les transactions sont basées sur les commissions et les "cadeaux" reçus par ces derniers. Les commissions s'élèvent à 250 FCFA pour les coordinateurs et de 100 à 250 FCFA pour les agents locaux selon leurs activités. Les logeurs reçoivent aussi parfois une commission par sac et/ou une commission pour le stockage, à laquelle s'ajoute ou se substitue un "cadeau" pour maintenir les relations entre ces intermédiaires et les commerçants concernés. Les fils des commerçants ou les commerçants eux-mêmes voyagent régulièrement sur les lieux de collecte pour surveiller le rassemblement des céréales et discuter l'ajustement des prix d'achat. Ils logent sur place chez leurs agents, qui sont souvent des membres de leur famille ou viennent du même village.

Pour les autres transactions entre les intermédiaires indépendants, elles se négocient sur les marchés, au jour le jour. Elles sont beaucoup plus susceptibles de varier selon les conditions locales de l'offre et la demande que les transactions que nous venons de voir entre les commerçants et leurs agents locaux.

A titre d'exemple, les petits commerçants de Koudougou vont acheter au seau sur les marchés de Réo et Didir auprès des vendeuses qui sont parties en brousse rassembler les céréales à l'assiette. A l'inverse, les vendeuses de Koudougou, si elles sont à court de céréales qu'elles achètent en partie directement aux producteurs venus sur le marché, achèteront quelques sacs aux grands commerçants pour continuer leurs activités de détaillantes.

L'approvisionnement des vendeuses et petits commerçants (détaillants) qui se fait apparemment exclusivement auprès des quelques grossistes de Koudougou et non auprès des semi-grossistes et moyens commerçants de cette ville, peut se faire partiellement à crédit, ce qui aura pour résultat probable de réduire la marge commerciale des détaillants en contrepartie. Les conditions de ce crédit, souvent un prix de vente plus fort, s'améliorent en fin de soudure lorsque les grossistes sont pressés d'écouler leurs stocks avant la chute des prix.

Les termes de transaction entre les intermédiaires de l'OFNACER et les centres OFNACER doivent obéir aux directives nationales et à ce titre sont identiques dans toutes les régions. Cela implique que les sacs

doivent contenir six tines officielles (de 16 kg chacune si on considère le petit mil et le sorgho blanc), soit un total d'environ 96 kg. Les intermédiaires sont rémunérés pour leurs efforts de collecte selon les mêmes conditions que celles cités dans l'introduction de ce volume. En pratique cependant, au grand dam des responsables OFNACER, les sacs livrés par les groupements villageois, comme nous l'avons vu, sont loin d'être satisfaisants, et la collaboration entre les commerçants et l'OFNACER est sujette, semble-t-il, à des négociations relativement autonomes avec les autorités locales.

Le point principal des négociations assez exceptionnelles au moment de la soudure 1984 portait sur les prix, les prix officiels à cette époque étant tout à fait inadéquats du fait des prix de revient des céréales pour les commerçants. En contrepartie, les autorités ont fourni des laissez-passers permettant à ces commerçants d'importer des céréales des autres régions, ce qui était alors fortement contrôlé.

2.3.3 Termes de Transaction au Niveau de la Vente au Consommateur

Outre bien sûr les groupements villageois et les centres OFNACER, des producteurs eux-mêmes aux grands commerçants, tous les intermédiaires vendent au consommateur, à l'exception de l'agent local (s'il travaille uniquement sur les fonds de son "patron", ce qui est en pratique assez rare) et surtout les grossistes de Koudougou qui ne vendent pas au détail. Ces transactions en principe n'impliquent qu'assez peu de discussions sur les prix, car les principales mesures utilisées, les assiettes yoruba (entre 200 et 350 FCFA selon les saisons et les céréales) et les bols ou tasses (50 FCFA généralement et le poids de la mesure est environ 425 grammes), ont un prix fixe sur le marché.

Les commerçants vendent aussi par tines et par sacs. L'OFNACER vend par tine officielle et par sac (parfois par sac uniquement) et pour une certaine période de la campagne 1983-84, exigeait des consommateurs la carte de famille, de façon à éviter les spéculations par les commerçants. Les groupements villageois bénéficient d'une plus grande flexibilité pour l'utilisation des mesures locales et ne revendent pas forcément aux prix officiels. En fait, à plusieurs reprises, des informateurs (officiels, responsables de groupements villageois) ont indiqué que souvent les groupements villageois sont amenés à pratiquer

les mêmes termes de transaction que les commerçants locaux pour pouvoir survivre.

La vente à crédit par les commerçants locaux en faveur des consommateurs sont les opérations les plus courantes, et les consommateurs qui en bénéficient sont le plus souvent, selon les commerçants, des fonctionnaires et les peuls. Les vendeuses de céréales et de plats cuisinés ou de dolo sont souvent obligées de même de vendre à crédit, ce crédit s'étendant souvent sur un mois pour les fonctionnaires.

Il n'est pas évident que cette vente à crédit implique toujours un intérêt explicite, car ce sont des opérations que les fournisseurs font en vue de conserver les clients et en attirer d'autres, mais au moins les conditions de remboursement tiendront compte de la variation des prix entre la transaction et le remboursement. Du fait de cette simple variation, une tine donnée à crédit en août devra être remboursée par le prix de deux tines en décembre, sans pour cela que d'intérêt soit prélevé. Généralement pour les crédits avant la récolte, contrairement aux crédits mensuels aux fonctionnaires beaucoup moins risqués, un taux d'intérêt sera en fait prélevé, proche de celui noté plus haut: Pour les remboursements en natures, trois tines seront remboursées pour une tine donnée durant la soudure.

Les groupements villageois qui vendent leurs céréales à crédit pratiquent les mêmes taux d'intérêt, mais certaines rencontrent de graves difficultés du fait des prêts de céréales, comme c'est le cas de la banque de Kassou. L'OFNACER ne fait pas de vente à crédit.

Les vendeuses comme les commerçants se serviront aussi des mesures pour attirer les consommateurs. Nous avons observé que quelques vendeuses du marché de Koudougou mesurent les assiettes demandées dans une grande bassine qui reçoit les céréales qui tombent des assiettes lors du remplissage. A la fin de cet exercice de mesures, les vendeuses vident comme "cadeau" les céréales accumulées au fond de la bassine dans le récipient de l'acheteur. De même, le remplissage de la tine et la présentation du sac sont des techniques commerciales importantes pour attirer les clients.

CHAPITRE 3

DYNAMIQUE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

3.1 PRIX

3.1.1 Informations Disponibles sur les Prix, Méthode de Collecte

Les seules mercuriales effectuées dans la région le sont par les agents de l'OFNACER, selon les méthodes de collecte adoptées au niveau national pour l'OFNACER (voir l'introduction). Il s'avère en fait que les prix parvenant aux centres de gestion sont en fait des moyennes des prix collectés sur les quelques marchés autour de centre OFNACER au cours de la dernière semaine de chaque mois (voir le tableau des prix en annexe du rapport national). Ces prix ne permettent donc pas de juger de la variation des prix au sein du même secteur entre les marchés assez proches et d'observer l'intégration de ces marchés.

De toute façon, les informations de prix qui parviennent effectivement au CDG (Centre de Gestion) sont très limitées, à la fois par le nombre de centres concernés (en fait seulement Kokologo, Léo et Koudougou sont crédités de plus de deux données mensuelles) et par le nombre de mois concernés. (Même pour ces trois marchés, seules les données de juin à novembre sont disponibles). Au vu de ces résultats de mercuriales, et à la suite de nos discussions avec les responsables OFNACER, il est plus qu'évident que la collecte régulière des prix est loin d'être une priorité pour eux. On peut aussi émettre de sérieux doutes, de même, sur la qualité des données disponibles à partir de cette source, compte tenu du peu de motivation des collecteurs.

Les agents de l'ORD ne collectent les prix qu'exceptionnellement ou dans de rares marchés (comme à Sapouy et Kassou) dans l'ensemble et les informations ne semblent pas parvenir jusqu'à l'ORD de Koudougou. Encore moins faire l'objet d'une quelconque analyse. Là encore, la collecte des prix n'est pas du tout considérée comme une priorité et à titre d'exemple, un seul agent ORD est chargé de collecter les prix à Léo, Fara et Kassou.

Par contre, dans le cadre du programme de recherche mené par H. Bliler[2] au sein de l'OFNACER au niveau national, des enquêteurs/paysans doivent effectuer des relevés de prix dans 12 villages du secteur de Yako depuis mars 1983. Ces villages sont Kissi, Ouallé, Bagarré, Boulkom, Gomponson, Samba, Songnaba, Ouissinga, Souri, Arbolé, Boukoulou et LaToden. Selon ces relevés de prix, les prix du marché des céréales sont très variables à la fois d'un marché à l'autre et d'une semaine à l'autre, ce qui n'apparaît toutefois pas sur la série de prix présentée ci-dessous (Tableau 12), ces derniers prix représentant une moyenne des prix dans le mois et une moyenne du prix dans les différents villages étudiés dans le secteur.

TABLEAU 12

MOYENNE DES PRIX DU SORGHO BLANC
ENTRE MAI 1983 ET MAI 1984
(FCFA par kg)

REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou)

Mois		Yako	Solenzo
mai	1983	81,25	71,87
juin		100	71,87
juillet		106,25	81,25
août		109,37	84,37
septembre		106,25	68,75
octobre		93,75	62,5
novembre		90,62	62,5
décembre		93,75	64,06
janvier	1984	87,5	64,06
février		93,75	73,52
mars		112,5	85,37
avril		118,75	109,37
mai		131,25	93,75

SOURCE: H. Bliler. "Rapport relatif au marché céréalier et à la situation nutritionnelle 1984", Document de travail, Projet de recherche allemand au sein de l'OFNACER, p. 16.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

---

[2]H. Bliler. "Rapport relatif au marché céréalier et à la situation nutritionnelle 1984", Document de travail, Projet de recherche allemand au sein de l'OFNACER, p. 16.

3.1.2 Circulation des Informations sur les Prix entre les Intermédiaires

Dans cette région aussi, les seuls moyens d'information sur les prix des céréales dans les différents marchés de la région ainsi que sur les autres marchés, sont les transporteurs, les commerçants circulant sur les marchés, et au niveau local les producteurs fréquentant les petits marchés locaux. Cependant, même si ces réseaux d'information sont relativement bien rodés, la variation très rapide des prix sur les marchés impliquent que les intermédiaires, y compris producteurs et consommateurs, ne savent pas toujours à quels prix s'attendre.

L'information au niveau des marchés ruraux, et surtout dans les secteurs et dans les saisons où les communications sont particulièrement limitées, est sans doute très faible. Durant la saison des travaux, beaucoup moins de producteurs (producteurs/petits commerçants) font les marchés et prennent le temps de "pédaler" jusqu'à des marchés distants de 10 à 20 km. Même si à cette époque, les prix sont susceptibles de varier plus, l'information disponible est moindre, et l'impact de cette information est aussi moindre que lorsque les intermédiaires sont plus nombreux.

Les commerçants bénéficiant de la présence de logeurs et agents locaux travaillant pour eux limitent le risque de voyager "à perte" dans la mesure où ils ont un intermédiaire travaillant pour eux sur place et selon les informations envoyées régulièrement et rapidement par ces derniers, ils peuvent renvoyer par les transporteurs, dans un délai de deux jours, leurs directives selon les informations reçues. En ayant des agents sur les lieux de collecte et des commis vendant sur le marché de Koudougou, les grands commerçants de ce marché peuvent ainsi limiter considérablement les risques de la spéculation qui ne sont pas négligeables, du fait des fluctuations de prix, comme nous allons le voir.

3.1.3 Fluctuation des Prix et Formation des Prix

3.1.3.1 Fluctuation des prix

Selon la comparaison des moyennes de prix dans les secteurs de Yako et de Solenzo (Voir pages précédentes), il semble que les tendances à la hausse et à la baisse des prix de Solenzo soient très bien suivies par les prix sur les marchés de Yako, avec des écarts variant de -7 FCFA /kg

à 38 FCFA/kg en faveur de Yako. L'écart moyen est en général 20 FCFA/kg assez régulièrement entre les deux niveaux de prix, avec des pointes de juillet à septembre 1983 et mai 1984 et un écart nul ou même négatif au mois de décembre 1983.

En ce qui concerne les prix relevés par l'OFNACER, leur rareté ne permet que quelques commentaires sur la chute des prix sur le marché de Léo, dès juillet et août, mais surtout en septembre 1984, ainsi que la chute très brutale des prix sur le marché de Kokologo en septembre 1984. Selon ces données, les prix sur le marché de Koudougou ne semblent avoir amorcé leur ajustement à ces chutes que vers novembre pour le sorgho blanc, le sorgho rouge et le petit mil. Même si nous n'avons aucun prix pour le maïs, il est fort probable qu'à Léo tout au moins, les prix des autres céréales très élevés en juillet et en août (et probablement avant) (de 12.000 à 15.000 FCFA le sac en moyenne) ont dramatiquement chuté dès septembre à la suite de l'inondation des marchés par le maïs venu du Ghana. Les récoltes de céréales locales n'ont pas eu lieu au Burkina Faso avant la fin du mois d'octobre, sauf pour le petit mil hâtif peut-être.

D'autre part, les informateurs de Tô et de Kassou au cours des passages de recherche sur les marchés de céréales ont rappelé les fluctuations générales de prix à l'assiette yoruba (dont 40 remplissent un sac de 100 kg) par période de l'année et par céréales. Les fluctuations montrées dans le tableau ci-dessous (Tableau 12a) confirment les tendances relevées plus haut bien qu'elles apparaissent avec un peu de retard (octobre, novembre).

Parmi les causes des fluctuations des prix, le niveau d'enclavement des marchés et villages est un facteur essentiel: Selon les responsables de l'ORD à Koudougou, les prix dans le secteur de Nanoro et de Kindi, à Imassogo et Temnoré sont toujours plus élevés qu'ailleurs du fait de leur enclavement. Il en est de même pour les marchés du sud qui se retrouvent souvent isolés des points d'approvisionnement durant la soudure. Il est clair que la présence des ventes de l'OFNACER, selon les informateurs et l'étude de H. Bliler, influence à la baisse le niveau des prix sur ces marché au moment de la soudure surtout; mais dès que les stocks de l'OFNACER sont épuisés, les prix continuent de s'accroître du fait de la pénurie de céréales.

TABLEAU 12a

FLUCTUATION DES PRIX DE CEREALES A L'ASSIETTE SUR LES MARCHES DE TO ET DE KASSOU
(FCFA)

REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou)

Mois	Sorgho blanc		Petit mil		Sorgho rouge	
	Tô	Kassou	Tô	Kassou	Tô	Kassou
octobre 1983	150		175		125	
novembre	150		175		125	
décembre	150		175		125	
janvier 1984	225		250		200	
février	225		250		200	
mars	225		250		200	
avril	275		300		225	
mai	275		300		225	
juin	275		300		225	
juillet	300	350	325	a	250	300
août	300	350	325	a	250	300
septembre	300	275	325	a	250	a
octobre		200		a		175
novembre		150		a		125

SOURCE: Informateurs de Tô et de Kassou au cours des passages de recherche.

NOTE: [a]Céréale introuvable sur le marché.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Le nombre de commerçants et d'intermédiaires est un facteur très important aussi. Il est fort dommage que nous ne puissions disposer de series de prix convenables pour l'interprétation des niveaux et des fluctuations de prix sur ces marchés, à la lumière des informations collectées sur les intermédiaires de la commercialisation des céréales dans cette région.

3.1.3.2 Formation des prix

Les commerçants, de façon classique, calculent les prix de vente souhaités selon leur coûts de revient. Ils avancent tous une marge minimum au dessous de laquelle ils ne vendront pas ou pour laquelle ils

n'iront pas acheter. Nous discuterons le niveau de ces marges à la section 3 de ce chapitre. Mais la formation des prix sur les marchés est avant tout la rencontre des conditions d'offre et de demande à un moment donné. Nous avons vu plus haut que les prix des marchés réagissaient bien à l'augmentation de l'offre (comme la venue du maïs ghanéen), mais cette réaction est plus ou moins rapide selon l'aptitude des intermédiaires de la commercialisation à s'approvisionner rapidement et à entrer sur le marché de la revente. Il est difficile de voir à quoi sont dûs le net retard et la réaction relativement faible (selon ce qu'il paraît) des prix de Koudougou à la baisse des prix sur les marchés d'approvisionnement comme Léo ou Hamalé.

Quelques commentaires sont possibles néanmoins: D'une part, nous n'avons aucune information sur les prix du maïs à Koudougou, mais il est probable que ces prix ont considérablement diminué rapidement. Les prix dont nous disposons sont des prix du sorgho blanc et du petit mil, ainsi que du sorgho rouge. Ces prix ne semblent pas réagir en effet à la baisse du prix de ces mêmes céréales dans les marchés du Sud. Il est possible de supposer qu'à cette époque les commerçants pour ces denrées encore rares et peut-être moins substituables par le maïs en zone urbaine qu'en milieu rural, possédaient des stocks qu'ils tenaient à épuiser à des prix rémunérateurs, ce qui était rendu possible par le fait qu'il n'était guère possible en septembre et en octobre de s'approvisionner en brousse pour de faibles quantités de mil ou de sorgho. Cela n'est possible que si les commerçants s'entendent suffisamment aussi pour ne pas partir s'approvisionner ailleurs qu'auprès du grossiste pour gagner plus en revendant. Les petits commerçants de Koudougou qui "collaborent" généralement avec les grands grossistes auront quelques difficultés à ignorer ce faisant le risque de couper leurs liens commerciaux avec ses grossistes.

De même, les commerçants locaux se trouvant seuls en permanence sur les marchés villageois, comme à Boura, pourront aussi appliquer des prix plus élevés, surtout quand l'enclavement rend la venue d'autres commerçants improbable. Il y a toutefois des limites "sociales" à cette autonomie du commerçant quant à la fixation des prix: Nous en voulons par exemple l'histoire de ce commerçant de Koudougou qui, il y a quatre ans, a voulu s'installer à Ténado pour écouler ses céréales (à Ténado, il

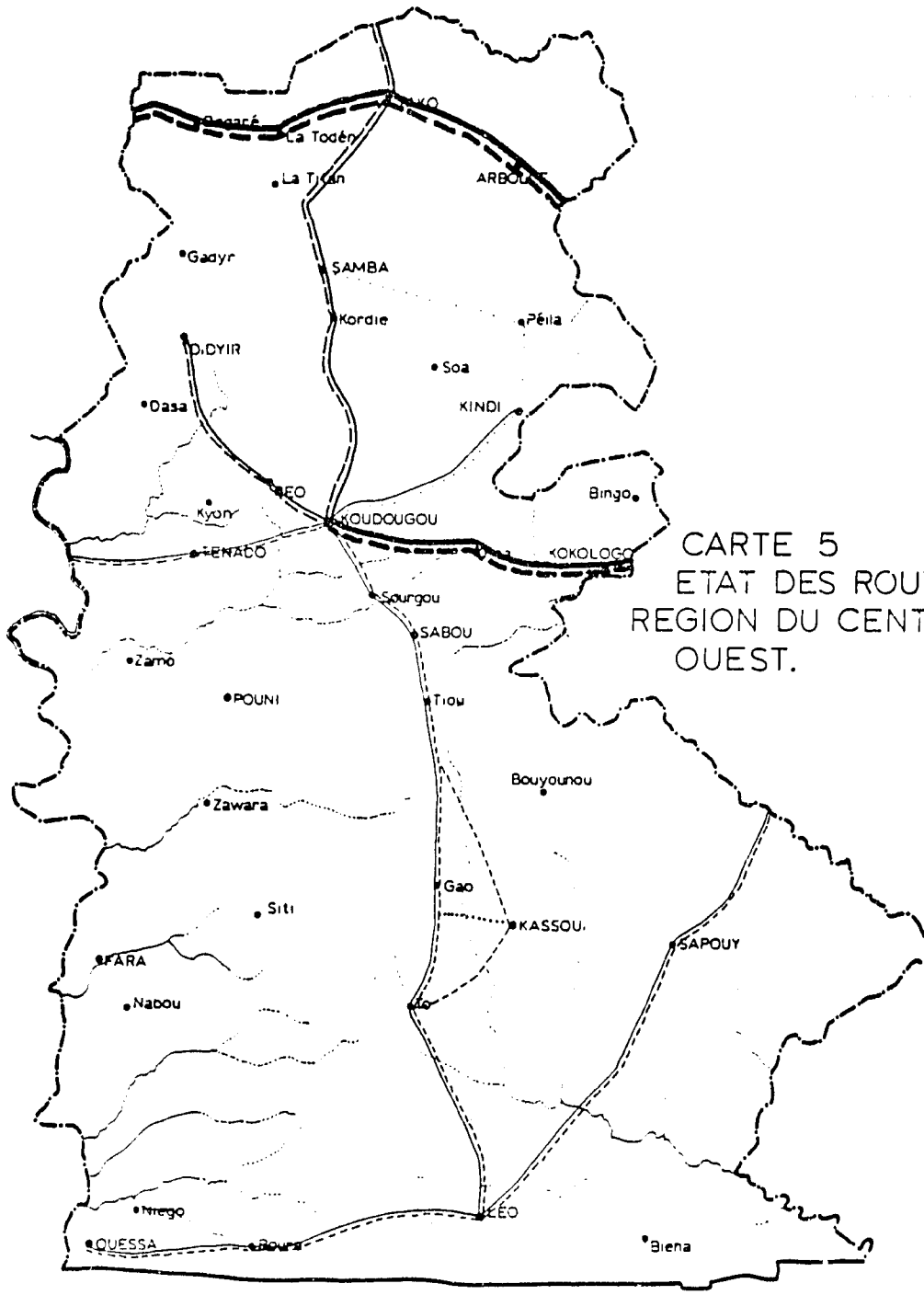
n'y a aucun vrai commerçant de céréales). Celui-ci stockait à Ténado et revendait à Koudougou, et a voulu vendre à Ténado "au prix de Koudougou" au moment de la grande pénurie. En conséquence, la gendarmerie, selon le récit de l'informateur de Ténado, a cassé sa boutique. Nous verrons l'importance des ententes entre commerçants plus bas.

3.2 COUTS DE COMMERCIALISATION

3.2.1 Etat des Routes (Carte 5)

Les deux meilleurs axes dans la région sont la route goudronnée de Ouagadougou à Koudougou, dont le trajet prend environ une heure, et la portion de route "canadienne" traversant la région tout à fait au nord. Cette dernière route, quoique non-groudronnée, est une remarquable rout en dur qui joint Kaya à Tougan via Yako. L'axe de Koudougou vers Didir au nord-ouest peut encore être qualifié de bonne route. Les routes desservant Samba au nord et Kindi au nord-est sont mauvaises, faisant du secteur de Nanoro, entre ces deux axes, un secteur particulièrement enclavé. La route qui mène de Koudougou à Dédougou, quoique périodiquement "grattée", est aussi fort mauvaise, surtout dans son dernier tronçon en allant vers Dédougou. Mais les plus mauvaises voies de communication de la région se trouvent dans l'ensemble dans la partie sud de la région, où de nombreuses pistes deviennent impratiquables durant plusieurs jours durant la saison des pluies. Selon des informateurs, Sapouy est souvent inaccessible de Koudougou durant cette saison, et il faut transiter par Ouagadougou pour atteindre ce marché. Kassou souffre régulièrement à cette époque, de juillet à septembre en gros, d'un grave enclavement. Seuls des bicyclettes ou des piétons peuvent assurer un ravitaillement à partir de Néssica. La route de Léo à Ouéssa est en très mauvais état; et l'axe de Léo à Ouagadougou, même s'il semble légèrement meilleur que l'axe Léo - Koudougou, est bien difficile à parcourir, surtout durant la soudure. En fait, très souvent durant la soudure, la route Dana - Kassou - Léo est impratiquable.

Les moyens de transport utilisés dans la commercialisation des céréales sont au niveau local les bicyclettes et les charrettes, les bicyclettes, vélomoteurs et motos pouvant transporter des quantités impressionnantes de céréales. Par exemple, nous avons vu arriver près



CARTE 5
ETAT DES ROUTES.
REGION DU CENTRE-OUEST.

Légende

Saison Sèche		Saison des Pluies
━━━━	trés bonne route	▬ ▬ ▬ ▬
————	assez bonne route	— — — —
————	mauvaise route	- - - - - -
.....	route impratiquable (occasionnellement)	

Source: Observations et interviews par l'équipe de recherche de passage dans la région.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

des vendeuses de céréales sur le marché de Koudougou des producteurs transportant trois tines sur un vélo, alors que nous avons vu un petit commerçant rallier Didir à Réo avec un sac et demi sur sa moto Camico. Les véhicules, fourgonnettes ou camions (Isuzu 7T), qui circulent dans la région du sud sont les camions des commerçants et transporteurs de Koudougou ou Ouagadougou. A Koudougou, seuls les quelques grands commerçants, au nombre de six environ, possèdent leurs propres véhicules, les autres commerçants les louant auprès d'eux surtout, payant le prix de transport par sac dans leurs camions, ou s'adressant aux autres transporteurs. Les commerçants de Léo, Sapouy, Réo et Tô louent aussi les camions des commerçants qui fréquentent leurs marchés, que ce soit ceux de Koudougou ou de Ouagadougou.

Les coûts de transport entre les principaux centres, sous la forme du prix par sac à payer dans les camions loués, s'élèvent parfois, comme l'indique le tableau (Tableau 13) suivant, durant la saison des pluies. Mais dans l'ensemble, les prix de transport par sac fluctuent aussi beaucoup selon l'offre et la demande de transport, et le nombre de sacs qu'un commerçant veut faire transporter. Le prix supplémentaire à payer pour la place des commerçants et de leurs commis, se montant de 1000 à 3000 FCFA, peut faire aussi partie du marchandage: un client régulier pour le transport des céréales pourra parfois voyager gratuitement avec son transporteur.

3.2.2 Coûts du Stockage

Les informations obtenues sur les coûts de stockage sont très faibles: A part les coûts de location des magasins en tôle ondulée se trouvant sur le marché et que les commerçants moyens et les vendeuses se partagent, coûts qui s'élèvent à 750 FCFA par mois, nous ne connaissons guère les coûts des magasins des grands commerçants ni les coûts des pertes dues au stockage. Néanmoins, il est possible de supposer que les grands magasins des commerçants ont un faible coût d'amortissement, le coût maximum des magasins de stockage étant sûrement représenté par les loyers payés par l'OFNACER pour les magasins de taille moyenne qu'il utilise, soit entre 4000 et 20.000 FCFA par mois. En dehors des zones urbaines surtout, les moyens et petits commerçants utilisent les maisons

et cases pour stocker les céréales, et le coût d'un tel stockage est réduit au minimum.

TABLEAU 13

COUTS DE TRANSPORT DANS LA REGION DU CENTRE-OUEST
(FCFA/sac)

REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou)

Entre	et	s.sèche	s.pluies	Entre	et	s.sèche	s.pluies
Koudougou	Léo[a]	1500	1750	Koudougou	Kokologo	500	500
	Tô[a]	500-1000	1250		Nouna	800	800
	Djibasso	1000	1000		Tougan	750	750
	Tchériba	750	750		Safané	750	750
	Bobo-Dio.	400	400		Kouka	1000	1000
	Koumana	800	1000		Boromo	400	400
	Ouarkoye	1000	1000		Yé	1000	1000
	Kaya	1000	1000		Ouaga.	500	500
Tô	Ouaga.	750	1000	Sapouy	Ouaga.	550	1000
Léo	Ouaga.	750	1000	Sapouy	Léo	600	impr[b]
Yako	Yé	750	750	Yako	Mia	250	250
Yako	La Toden	250	250	Yako	Kouka	1000	1000
Yako	Bagaré	350	350	Yako	Toéssin	500	500

SOURCE: Interviews avec transporteurs de la région.

NOTES: [a]Pour le prix de transport entre ces marchés, les informations obtenues différaient largement de 500 à 1500 FCFA en saison sèche et de 750 à 1750 FCFA en saison des pluies.

[b]impr: impratiquable durant une bonne partie de la saison des pluies.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

3.2.3 Coûts du Crédit et des Pertes

Aucune banque n'a été visitée à Koudougou, comme cela a été fait dans les principaux centres urbains de commerce au Burkina Faso; mais il est certain que les grands commerçants de Koudougou ont accès auprès des

principales banques, la BICIA, la BIV, la BND, à des crédits de campagne pour la commercialisation des produits agricoles, y compris les céréales. Les taux d'intérêts, normalement se situant vers 15% et au delà, ont bénéficié de régulation de la banque centrale; et des crédits de campagne à des taux favorables de 11,5% sont proposés aux commerçants qui présentent des garanties suffisantes, sous forme de collatéral (bâtiments, véhicules) ou dépôt en compte en banque et garant. Le crédit que peut obtenir la majeure partie des commerçants qui sont dans l'impossibilité de bénéficier de crédit bancaire, provient de la famille et des amis et surtout des grands commerçants. Il est probable que les taux d'intérêt appliqués varient selon le niveau de risque impliqué dans l'opération de crédit, et que les grands commerçants se servant des crédits bancaires devront charger un taux d'intérêt supérieur à 11,5% ou 15%. Néanmoins, une grande partie du crédit donné par les grossistes à leurs revendeurs habituels ne comprend pas de taux d'intérêt formel, mais les opérations s'appuient sur des prix de vente moins favorables pour le détaillant, réduisant la marge de ce dernier à un niveau proche de celle des agents locaux, soit 250 FCFA par sac.

En contrepartie, les pertes dues au crédit semblent représenter, lors d'années difficiles, l'un des plus graves dangers de faillites, forçant les commerçants à limiter leurs opérations de crédit et à augmenter les taux d'intérêt, cela surtout pour les transactions effectuées avec les producteurs ou avec les intermédiaires locaux. Nous n'avons pu obtenir de chiffres concernant ces pertes dans la région de Koudougou, mais les informateurs (parmi lesquels l'OFNACER d'ailleurs) ont souligné à plusieurs reprises la menace qu'elles représentent pour leurs activités commerciales. Par contre les pertes dues à la manipulation semblent très limitées.

3.2.4 Autres Coûts (Personnel, Patente, Sac Vide)

Dans cette région, les coûts de personnel sont identiques à ceux des autres régions, et les coûts réels sont surtout représentés par l'entretien des membres de la famille en âge de travailler dans le commerce (voir l'introduction du volume). Comme à Ouagadougou, par exemple, les grands commerçants ont des commis et des "enfants" vendant pour eux sur le marché, ce qui représente aussi parfois certains risques de détournement de fonds.

Les coûts de la patente en théorie sont dictés par les réglements et barêmes d'importance commerciale présentés dans l'introduction. En pratique, seuls les commerçants les plus importants sont patentés d'une part, et d'autre part, bien peu de commerçants déclarent le niveau réel de leurs activités sur lequel se base le calcul de la patente. Cependant, un commerçant semi-grossiste de Koudougou nous a montré le reçu de la patente qu'il venait de payer pour pouvoir commercialiser des céréales à l'extérieur de la région du Centre-Ouest: celle-ci se montait à 40.000 FCFA, chiffre particulièrement elevé en comparaison de celui déclaré par d'autres informateurs qui à l'évidence avaient de plus grandes activités commerciales.

Les commerçants et vendeuses doivent aussi s'acquitter d'une redevance chaque jour de marché pour pouvoir opérer sur le marché: Il s'agit d'environ 25 FCFA par jour, mais cela peut varier selon l'importance du niveau de transactions.

Les sacs vides, comme ailleurs, ont un coût qui varie entre 250 FCFA et 500 FCFA selon les époques et selon surtout le niveau d'usure du sac.

3.3 MARGES COMMERCIALES

En matière de marges commerciales, c'est-à-dire des profits effectués par les commerçants lors des transactions (une fois les coûts directs ou imputables à chaque sac payé), nous ne disposons que de deux sources d'informations bien peu exactes. Le premier type d'informations nous est apporté par les commerçants eux-mêmes lors des interviews et par les quelques observations des membres de l'équipe de recherche. Le deuxième provient de la comparaison des prix sur les marchés d'achat et de vente, en tenant compte des coûts directs impliqués dans les transactions. Cette deuxième source serait bien plus fiable et importante que la première si les données de prix elles-mêmes (en grande partie collectées par l'OFNACER, mais aussi par cinq ou six autres sources) garantissaient une meilleure qualité en matière d'homogénéité, de fiabilité et de régularité (voir 3.1 sur les prix).

Selon les comparaisons des mercuriales, les données disponibles sur les marges potentielles que l'on peut obtenir en revendant des céréales sur les marchés de la région de Koudougou sont surtout limitées dans le

temps: En effet, les données disponibles ne concernent que les mois de juillet, août, septembre, octobre, novembre et décembre, faute de meilleures données de base. Ces mois correspondent à l'époque de vente des céréales sur les marchés de la région de Koudougou. Les marges ont été calculées selon trois versions: Marges obtenues si la revente est instantanée, marge obtenue après un mois de décalage, et enfin marge obtenue après quatre mois de décalage. Il faut donc retirer éventuellement ces mois de décalage à la date de vente citée pour connaître l'époque d'achat sur les marchés fournisseurs; par exemple, les marges obtenues en septembre avec quatre mois de décalage, le sont sur des céréales achetées sur le marché fournisseur en mai (voir Tableau 14a).

Les calculs sont effectués à partir des données de prix (voir l'annexe sur les données de prix et les sources de ces données) relevées par l'OFNACER et l'ORD à l'exception des données des villes de Bobo-Dioulasso et de Ouagadougou pour lesquelles ces prix ont été collectés par les équipes de recherche du CRED une fois par semaine. Nous avons utilisé dans le cadre de ces calculs une moyenne mensuelle à la fois des prix hebdomadaires pour chaque mois et des données collectées sur les marchés principaux de chaque ville. Les marchés fournisseurs considérés sont surtout Safané, Tchériba, Nouna, Djibasso, Kouka, Tougan, Koumana et Bobo-Dioulasso. Les marchés de la région avec lesquels il nous a été possible de comparer ces prix sont Koudougou, Léo et Kokologo.

Selon les informateurs, les marges sont systématiquement de 25 FCFA lors des transactions avec les assiettes. La marge minimum est donc dans ce cas de 25 fois 40 assiettes par sac, soit 1000 FCFA par sac. Comme dans la région du Centre, à cette marge peut s'ajouter les profits effectués sur les différences de poids entre les deux assiettes utilisées à l'achat et à la vente, soit souvent le gain de deux assiettes supplémentaires sur le profit d'un sac, ajoutant selon le prix du marché, entre 300 FCFA (récolte) et 700 FCFA (soudure). Dans ces transactions locales, nous supposons que les coûts directs, soit le transport, le coût du sac et de la manutention, sont insignifiants à ce niveau de commerce. C'est donc la marge nette que les commerçants locaux, les revendeuses peuvent obtenir en achetant et revendant au détail. Les commerçants rassemblant les céréales à l'assiette avec les producteurs et revendant au sac gagnent des marges nettes similaires, si ce n'est qu'en revendant

TABLEAU 14a

MARGES COMMERCIALES POTENTIELLES POUR LA REVENTE DES CEREALE DANS LA REGION DU CENTRE-OUEST, SELON LES PERIODES DE STOCKAGE
(d'après les mercuriales)
(Retour sur capital en parenthèses)
(FCFA par sac "de 100 kg")

REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou) 1984 1 de 9

Marchés A (de) / B (à)	Koudougou / Léo				Koudougou / Léo		
décalage	Instantané[a]				1 Mois[b]		
Type Céréales	PM	SB	SR	M	PM	SB	M
août	-2050 (-,1399)	-3075 (-,2081)		-5650 (-,3856)			
septembre	-7550 (-,4114)	-5450 (-,3550)		-5800 (-,3918)	-3850 (-,2628)	-4875 (-,3299)	-5650 (-,3857)
novembre			-125 (-,0121)				

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou) (suite)

Marchés A (de) / B (à)	Djibasso / Koudougou		Djibasso / Koudougou		Djibasso / Koudougou		Tougan / Koudougou		Tougan / Koudougou		Tougan / Koudougou	
décalage	Instantane[a]		1 Mois[b]		4 Mois[c]		Instantane[a]		1 Mois[b]		4 Mois[c]	
Type Céréales	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB
août		-275 (-,0131)		1225 (,1074)		1225 (,1074)	-1600 (-,1134)	-1275 (-,0917)	600 (,0504)	1225 (,1074)	600 (,0504)	1225 (,1074)
septembre	3200 (,2461)	300 (,0232)		300 (,0232)	4600 (,3965)	1800 (,1578)	2100 (,1489)	-700 (-,0503)	2100 (,1489)	-700 (-,0503)	4300 (,3613)	1800 (,1578)
octobre	3400 (,3366)	2950 (,2718)	500 (,0384)	900 (,0697)	1900 (,1637)	2400 (,2105)	1650 (,1392)	1950 (,1645)	-600 (-,0425)	-100 -,0071	1600 (,1344)	2400 (,2105)
novembre							2900 (,2989)	1150 (,1105)	750 (,0632)	-300 (-,0253)	700 (,0588)	150 (,0131)

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou) (suite)

Marchés A (de) / B (à)	Safané Koudougou		Safané Koudougou		Safané Koudougou		Tchériba Koudougou		Tchériba Koudougou		Tchériba Koudougou	
décalage	Instantane[a]		1 Mois[b]		4 Mois[c]		Instantane[a]		1 Mois[b]		4 Mois[c]	
Type Céréales	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB
août	150 (,0121)	525 (-,0339)	1150 (,1013)	1475 (,1322)	1150 (,1013)	1475 (,1322)	150 (,0121)	475 (,0390)	1150 (,1013)	1475 (,1322)	1150 (,1013)	1475 (,1322)
septembre	3850 (,3117)	50 -,0038	3850 (,3117)	50 (,3802)	4850 (,4273)	2050 (,1838)	3850 (,3117)	-50 (-,0037)	3850 (,3117)	1050 (,0864)	4850 (,4273)	2050 (,1838)
octobre	4350 (,4754)	5150 (,5953)	1150 (,0931)	650 (,0494)	2150 (,1894)	2650 (,2376)	4350 (,4754)	4400 (,4680)	1150 (,0931)	550 (,0415)	2150 (,1894)	2650 (,2376)
novembre	5850 (,8666)	4900 ,7368	3450 (,3770)	2900 (,3352)	1250 (,1101)	400 (,0358)	5850 (,8666)	4900 (,7368)	3450 (,3770)	2150 (,2287)	1250 (,1101)	400 (,0358)

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou) (suite)

Marchés A (de) B (à)	Bobo-Dioulasso Koudougou			Bobo-Dioulasso Koudougou			Bobo-Dioulasso Koudougou		
décalage	Instantane[a]			1 Mois[b]			4 Mois[c]		
Type Céréales	PM	SB	M	PM	SB	M	PM	SB	M
août	-3943 (-,2398)	-1065 (-,0777)	-6 (-,0004)	-1237 (-,0900)	237 (,0191)	300 (-,0245)	586 (-,0492)	1025 (,0883)	480 ,0399
septembre	109 (,0067)	-1225 (-,0849)	587 (,0487)	-243 (-,0148)	-490 (-,0357)	143 -,0114	4120 (,3410)	1600 (,1379)	383 (-,0312)
octobre	-1900 (-,1233)	1045 (-,0819)	527 (,0485)	-2590 (-,1610)	-625 (-,0433)	-662 (-,0549)	-200 (-,0145)	2087 (,1782)	-800 (-,0655)
novembre	-1387 (-,0991)	1637 (,1652)	721 (,0702)	-2800 (-,1818)	-1205 (-,0944)	127 (,0017)	1137 (-,0828)	-837 -,0676	-1200 (-,0983)
décembre	81 (,0061)	3450 (,3432)		-787 (-,0563)	3587 (,3619)		-3243 (-,1972)	-190 (-,1387)	

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou) (suite)

Marchés A (de)	Ouagadougou				Ouagadougou				Ouagadougou			
B (à)	Koudougou				Koudougou				Koudougou			
décalage	Instantane[a]				1 Mois[b]				4 Mois[c]			
Type Céréales	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M
juillet	458 (,0315)	979 (,0698)	798 (,0676)		1811 (,1373)	2303 (,1814)	1258 (,1109)		1676 (,1258)	2357 (,1864)	1227 (,1079)	
août	410 (,0281)	-60 (-,0041)	3371 (,2899)	-1562 (-,1152)	458 (,0315)	379 (,0270)	3198 (,2709)	-2798 (-,1890)	1842 (,1400)	1591 (,1242)	3397 ,2928	-2310 (-,1614)
septembre	-410 (-,0266)	-6119 (-,4047)	-988 (-,0866)	-3329 (-,2700)	410 (,0281)	-5459 (-,3775)	-1129 (-,0970)	-4562 (-,3364)	1689 (,1269)	-4051 (-,3104)	-1134 -,0975	-4982 -,3563

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou) (suite) 6 de 9

Marchés A (de)	Nouna		Nouna		Nouna	
B (à)	Koudougou		Koudougou		Koudougou	
décalage	Instantane[a]		1 Mois[b]		4 Mois[c]	
Type Céréales	PM	SB	PM	SB	PM	SB
août	-300 (-,0234)	425 (,0348)	2000 (,1904)	2145 (,2046)	2000 (,1904)	2145 (,2046)
septembre	3500 (,2755)	1000 (,0819)	3400 (,2656)	1000 (,0819)	5700 (,5428)	2720 (,2595)
octobre	3300 (,3235)	3250 (,3080)	800 (,0629)	1600 (,1311)	3000 (,2857)	3320 (,3167)
novembre	5800 (,8529)	3750 (,4807)	2400 (,2352)	1000 (,0947)	2100 (,2000)	1070 (,1021)

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou) (suite)

Marchés A (de) / B (à)	Kouka / Koudougou	Kouka / Koudougou	Kouka / Koudougou	Koumana / Koudougou	Koumana / Koudougou	Koumana / Koudougou
décalage	Instantane[a]	1 Mois[b]	4 Mois[c]	Instantane[a]	1 Mois[b]	4 Mois[c]
Type Céréales	PM	PM	PM	PM	PM	PM
août	-2900 (-,1883)	-1975 (-,1364)	450 (-,0373)	-1650 (-,1166)	-450 (-,0347)	600 (-,0504)
septembre						
octobre				1050 (,0843)	-150 (-,0117)	
novembre				5100 (,6800)	150 (,0120)	-750 (-,0537)
décembre				6000 (,8333)	5700 (,7600)	

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou) (suite)

Marchés A (de) / B (à)	Koudougou / Kokologo			Koudougou / Kokologo			Léo / Koudougou
décalage	Instantane[a]			1 Mois[b]			Instantane[a]
Type Céréales	PM	SB	M	PM	SB	M	M
août	1600 (,1194)	875 (,0646)	-1400 (-,1044)				
septembre	-2100 (-,1228)	-5100 (-,3617)	-4550 (-,3357)	1600 (,1194)	-4525 (-,3345)	-4400 (-,3283)	
octobre							
novembre							700 ,0679

TABLEAU 14a/REGION: CENTRE-OUEST (Koudougou) (fin)

Marchés A (de) / B (à)	Kokologo / Koudougou				Kokologo / Koudougou				Kokologo / Koudougou		
décalage	Instantane[a]				1 Mois[b]				4 Mois[c]		
Type Céréales	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR
octobre	2700 (,2500)	3900 (,3939)	2400 (,2758)	4500 (,6521)	-2400 (-,1509)	3900 (,3939)	-300 (-,0263)	1500 (,1515)	-3300 (-,2075)	-4350 (-,2735)	-3325 (-,2463)
novembre	2100 (,2000)	1050 (,1000)	575 (,0598)		1800 (,1666)	1650 (,1666)	1475 (,1695)				

LEGENDE: PM = petit mil

SB = sorgho blanc

SR = sorgho rouge

M = maïs

NOTES: [a]Marges pour la revente immédiate des céréales après l'achat. Retour sur capital pour les marges après revente immédiate.

[b]Marges pour la revente après un mois de stockage. Retour sur capital pour la revente après un mois de stockage.

[c]Marges pour la revente après quatre mois de stockage. Retour sur capital pour les marges après quatre mois de stockage.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

en gros, sont susceptibles de renoncer au profit supplémentaire effectué sur les mesures par les détaillants. Les agents sur commission, gagnant environ 250 FCFA par sac, mais ne faisant pas face aux mêmes risques que les commerçants locaux investissant leur propre capital, chercheront aussi à effectuer des gains sur les mesures, ce qu'ils auront plus de chance de réaliser lors des achats en brousse. Il est donc possible que leurs marges nettes aillent donc de 250 FCFA à 500 FCFA par sac, à quoi peut s'ajouter des petits cadeaux si leurs services sont très appréciés de leur patron. Selon les informateurs, les bénéfices réalisés sont moins importants peu après les récoltes: A ce moment là, les grossistes déclarent faire des bénéfices de 250 à 500 FCFA par sac au maximum.

Avant d'examiner les marges potentielles réalisables entre les principaux marchés selon les données de prix à notre disposition, rappelons que les coûts "indirects", c'est-à-dire difficilement imputables à chaque sac par manque de connaissance sur ces coûts d'une part, et d'autre part du niveau réel de commerce des intermédiaires concernés, ne sont pas inclus dans le calcul des marges. Or, les coûts dûs au crédit, les coûts dûs au stockage, tous les autres coûts signalés plus haut, et surtout les coûts de personnel restent à payer à partir des marges nettes citées.

3.3.1 Achat dans les Centres Urbains (Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et Koudougou) et Revente dans les Centres Locaux (Léo, Kokologo et Koudougou)

De telles transactions ne semblent profitables qu'en provenance de Ouagadougou vers Kokologo au cours des premiers mois de la soudure, soit jusqu'au mois d'août, où les marges obtenues avec revente instantanée peuvent représenter 30% du capital investi par sac lors de la transaction. Le petit mil n'offre cependant que de très faibles marges dans ces cas et dès le mois de septembre, les marges potentielles pour toutes céréales s'avèrent très négatives. Le marché de Léo permettrait une évolution similaire des marges, mais même en juillet et août les marges possibles seraient très faibles ou même négatives avant de devenir très rapidement très négatives.

Le cas des transactions entre Bobo-Dioulasso et Koudougou suit aussi le même schéma: En effet les marges potentielles avec l'achat à Bobo-Dioulasso et la revente instantanée à Koudougou ne permettraient que

des marges faibles ou nulles en juillet et ensuite des marges très négatives pour les mois suivants. Cela en fait n'a rien d'étonnant dans la mesure où le phénomène de décroissance des prix du marché sur les centres urbains les plus importants est beaucoup plus progressif que sur les centres moins importants lors de la période de fin de soudure, début des recoltes. Par contre, on peut voir que la vente des céréales effectuée avec un décalage de quatre mois, permet des marges plus importantes en juillet ou août et limitent les pertes potentielles dans les mois suivants.

Ces résultats montrent que les commerçants de la région de Koudougou n'ont guère d'intérêt à acheter des céréales sur les centres urbains de ravitaillement après le mois d'avril, ou de stocker des céréales en provenance de ces centres après le mois de juin ou juillet pour les revendre sur les marchés de la région. Il est donc clair que les commerçants doivent trouver d'autres lieux d'approvisionnement que ces marchés pour la satisfaction de la demande locale après le mois d'août.

3.3.2 Transactions entre les Marchés Ruraux d'Approvisionnement et Koudougou

L'évolution des marges potentielles pour ces transactions est très différente: Les marges pour la revente instantanée sont nulles ou négatives lors des mois de soudure, jusqu'à août et septembre, mais dès le mois d'octobre elles deviennent positives et atteignent leur plus haut niveau au cours du mois de décembre. Elles peuvent alors monter au cours de ce mois de 30 à 50% de retour sur le capital investi dans la transaction ou même plus. Selon ces données effectivement, les céréales achetées en novembre ou décembre à Koumana et revendues instantanément à Koudougou permettraient une marge de profit de près de 80% du capital investi dans la transaction. Il est évident qu'à ce niveau l'introduction d'un stockage préalable à la vente diminue les pertes des mois de soudure (les marges en cette période deviennent en effet positives avec un stockage de quatre mois), et diminuent les profits au cours des mois suivant la récolte, les cours à Koudougou suivant avec un certain décalage la baisse brutale des cours en brousse.

Les marchés d'approvisionnement de Koumana, Tchériba, Safané, Tougan et Djibasso semblent, selon les chiffres de marges potentielles,

représenter les marchés les plus profitables en vue de la revente sur Koudougou dès le début des récoltes. Parmi les céréales offrant les meilleures possibilités de profit pour ces transactions, le petit mil semble être le premier.

La conclusion la plus évidente à la vue de ces chiffres de marges concerne la très grande variabilité de ces marges potentielles. Cette variabilité, même si elle peut être en partie expliquée par l'imperfection des données de prix sur lesquelles ces marges sont basées, reflète néanmoins la réalité des risques importants liés au commerce des céréales. La possibilité de profits très importants existe, même si elle se limite à des périodes limitées. (Ceci explique la très forte concurrence des commerçants pour la collecte des céréales sur les marchés ruraux dès la récolte ou même avant.) Mais le risque de pertes catastrophiques est aussi bien présent. De même, le stockage des céréales comporte toujours la possibilité de pertes importantes, sauf peut-être lorsqu'effectué juste à la récolte. De plus ces marges ainsi calculées, rappelons le, ne prennent en compte que les coûts de transaction directs et non les coûts fixes ou difficilement imputables à chaque sac, tels le coût du stockage, et le coût du capital pour ne citer que les plus importants (voir l'introduction).

3.4 CONCURRENCE ET ENTENTES DANS LE COMMERCE DES CEREALES

3.4.1 Concurrence entre les Intermédiaires

Outre la concurrence existante entre les intermédiaires locaux du système privé qui se retrouve à peu près dans les mêmes termes dans la région du Centre-Ouest que dans les autres régions, l'achat au producteur donne lieu aussi à une concurrence lors d'années difficiles entre le commerce privé, les groupements villageois et l'OFNACER.

Dans l'ORD de Koudougou, en général, il n'y pas beaucoup de concurrence entre les commerçants privés et les groupements villageois ou l'OFNACER, car il s'avère que les premiers ont tout le temps nécessaire pour faire leur collecte avant que les groupements ou l'OFNACER n'interviennent. Lorsque la campagne de l'OFNACER débute, les agents parviennent à acheter un peu avec la tine officielle, mais bien vite les commerçants arrivent en relevant les prix des assiettes locales, attirant

les producteurs à eux. Selon notre informateur, à Léo, l'agent a fait appel aux CDR, mais les commerçants allèrent acheter en cachette au domicile des producteurs et parfois de nuit. L'agent a donc décidé d'aller acheter plus loin à Beun et Bia où les CDR bien organisés ont renvoyé les commerçants et il a pu enfin acheter à la mesure officielle. Il est évident que les producteurs dans ce cas préféraient vendre aux commerçants et l'informateur en concluait que la sensibilisation des producteurs et de la population sur la nécessité de vendre à l'OFNACER et non aux commerçants privés était une priorité vers Léo.

Les groupements villageois ont aussi beaucoup de difficultés à combattre la concurrence des commerçants pour la collecte des céréales: Seuls, deux villages, Mimisia et Toéssin au nord, près de Yako, sont cités dans la région pour leur excellente organisation regroupant les groupements villageois des alentours et maintenant de forts contacts entre eux, cela leur permettant d'établir une sorte de monopole sur la collecte des céréales dans cette zone.

Dans l'ensemble, selon le responsable de l'organisation du monde rural à Koudougou, les banques de céréales ont des difficultés dès qu'elles essayent d'être plus avantageuses que les commerçants: Il semble que pour devenir vraiment viables et effectuer les mêmes services, particulièrement la vente à crédit et la collecte en brousse, les banques de céréales de la région se voient obligées d'adopter les mêmes conditions de vente et d'achat que les commerçants. Localement, un commerçant qui se trouve dans son pays d'origine aura beaucoup de chances de ne pas être gêné par les banques de céréales concurrentes. Par contre, l'étranger sera sûrement beaucoup plus vite évincé par la concurrence de ces banques de céréales ou groupements villageois.

Donnons juste quelques détails sur les points de concurrence particuliers à l'achat des céréales aux producteurs dans la région de Koudougou entre les commerçants de Koudougou et ceux de l'extérieur. Dans les principaux points de collecte de la région, au sud à Léo, Tô, Poura, Fara, Sapouy et Hamalé, les commerçants locaux et ceux de Koudougou subissent la concurrence des commerçants venus de Ouagadougou pour collecter. Ces derniers ont toujours un avantage net car les prix à

Ouagadougou sont plus rémunérateurs qu'à Koudougou. Comme partout ailleurs, ce sont les commerçants locaux des marchés qui sont les plus faibles face à cette concurrence et doivent attendre le départ ou l'épuisement des fonds des commerçants de l'extérieur. Par exemple, les commerçants de Koudougou proposeront 7000 FCFA par sac et ceux de Ouagadougou acheteront très rapidement en proposant 7500 FCFA par sac.

Le même phénomène se produit dans les régions de surplus, la Volta Noire, les Hauts-Bassins ou le Sud, où les commerçants de Koudougou vont collecter. Les commerçants du Nord, de Yatenga surtout, ont un avantage suprême, suivi par les commerçants de Ouagadougou, sur les commerçants de Koudougou, en matière de concurrence pour la collecte des céréales, celle-ci se basant sur le prix proposé. Par contre, à ce niveau, ceux de Koudougou ont un avantage sur ceux de Bobo-Dioulasso. Cette hiérarchie de pouvoir d'achat, selon les informateurs de Koudougou, conduit à un partage et une relative spécialisation des groupes de commerçants vers certaines zones de collecte. En effet, les gens de Ouahigouya vont vers la Volta Noire, à Solenzo et Djibasso; les gens de Ouagadougou vont vers Founsa, Dano, N'Dorola, Kamté et Houndé; les gens de Koudougou vers Fara, Poura et Léo; et ceux de Bobo-Dioulasso au sud de la Volta Noire et à N'Dorola. Les moins forts sont donc repoussés vers les zones les moins productrices où la compétition est moins rigoureuse.

Entre les intermédiaires, au niveau local, les commerçants (de Koudougou par exemple) ne se font pas une concurrence en apparence très forte, dans la mesure où les grossistes ne concurrencent pas les petits commerçants qui collectent aux alentours à des prix plus éleves pour la vente au détail sur les marchés. La concurrence pourrait exister par contre entre les semi-grossistes et les grossistes, les premiers cherchant à atteindre le statut des seconds en augmentant le volume des céréales commercialisées. Pour ce faire, ils doivent vendre de plus en plus en gros aux détaillants en "taillant" sur le marché des fournisseurs grossistes.

Dans la ronde de la concurrence, il ne faut pas oublier les vendeuses, qui acceptent souvent des marges plus modestes que celles des commerçants et attirent plus sûrement qu'eux les producteurs venus vendre à Koudougou. Même si sur le même marché, il est pratiquement impossible pour elles d'offrir un meilleur prix sans créer de conflit, elles savent

attirer les producteurs avec des mesures apparemment plus avantageuses ou des petits cadeaux en céréales.

3.4.2 Ententes, Syndicats et Associations au Sein du Commerce Privé

Que ce soit à Léo, Sapouy, Tô ou Réo, sur les marchés où l'on trouve un certain nombre de commerçants, ces derniers déclarent ne pas avoir d'association formelle entre eux; mais pratiquement partout, selon leurs dires, une entente "tacite" ou non existe entre eux. Cette entente repose sur les conditions d'achat, le prix surtout aux producteurs, mais surtout sur les conditions de vente aux commerçants de l'extérieur. Ces ententes, dont le chef est la plupart du temps le plus grand commerçant de la zone, leur permettent en théorie de faire front commun face aux producteurs locaux et aux acheteurs "étrangers". A Koudougou, les cinq ou six grands grossistes dominant le commerce de céréales à Koudougou, sont regroupés dans une association assez fermée qui régule principalement la revente sur les marchés de Koudougou (aux intermédiaires dans la quasi-totalité), mais laisse aux membres une liberté totale en matière d'achat. Par contre, la seconde catégorie de commerçants de Koudougou, les semi-grossistes ou moyens commerçants, au nombre approximatif de 30, ont aussi une association, mais qui semble bien moins efficace que la première du fait de la faible participation et cohésion de ces commerçants. En ce qui concerne les petits commerçants qui ont tendance à coopérer, en tant que revendeurs, avec les grossistes cités plus hauts, selon eux il n'y a pas d'association ni de réelle entente entre eux. Cependant, dans la mesure où ce stade de commerce est considéré comme très délicat et instable, les petits commerçants de Koudougou nous ont fait part de leur intention d'établir un fonds de solidarité pour ceux qui "démarrent" dans le commerce.

Enfin, plus d'une trentaine de commerçants en provenance des deux premières catégories sont membres d'un syndicat de vendeurs de mil, la carte de membre coutant 750 FCFA par an. Le syndicat est supposé défendre les intérêts des commerçants face au gouvernement et autres agents pour tout ce qui concerne le commerce des céréales.

En fait, les grossistes disent que leur association souffre du manque de contact avec les associations des autres régions, et se plaignent particulièrement du poids sur leur propre commerce que représente

l'association des autres commerçants de chaque grand centre, surtout Ouahigouya et Ouagadougou. Il en est de même pour les commerçants de Tô qui souhaitent qu'il y ait une association entre les commerçants de Tô et ceux de Ouagadougou, à l'image de celle existant entre ceux de Manga et Ouagadougou.

CHAPITRE 4

CHANGEMENTS MAJEURS DANS LE SYSTEME AU COURS DES DERNIERES ANNEES PROBLEMES MAJEURS ET AMELIORATIONS SUGGEREES

4.1 DIFFICULTES

A l'évidence, la première difficulté décriée par tous tient au manque de céréales dû aux faibles productions.

En matière de commercialisaton, les difficultés majeures sont du domaine de l'approvisionnement en céreales de certains secteurs durant la soudure. Ces secteurs sont surtout le Nord-Est (Nanoro) et le Sud-Est (Kassou) de la région. Parmi les raisons de ces difficultés, les plus importantes sont l'enclavement durant la soudure, et la situation de déficit, parfois local (comme à Kassou) qui rend l'écoulement par la vente des céréales à crédit particulièrement risqué, surtout quand on considère l'investissement élevé dans les transports et le coût des céréales à cette époque. Ces difficultés ne frappent pas seulement le système de commercialisation privé, mais aussi et peut-être plus les banques de céréales et l'OFNACER.

Certains autres handicaps pour le commerce privé sont représentés par les difficultés d'importer des céréales en provenance du Ghana, surtout du fait de la douane ghanéenne, mais aussi en provenance des autres régions excédentaires du Burkina Faso et cela du fait des mesures prises au niveau de la circulation des céréales d'une région à l'autre au cours de 1984.

Les difficultés citées aussi par les commerçants sont liées à la concurrence des autres régions déficitaires dans la collecte des céréales. Il ne semble pas que l'offre de moyens de transport soit insuffisante dans cette région, la plupart des grands marchés comme Léo, Tô, et ceux du nord près de Yako, pouvant profiter des camions de Ouagadougou, Koudougou, Ouahigouya et Yako. Cependant, il est possible que le fait que seuls les grossistes de Koudougou (à part ceux de Yako) possèdent des camions dans la région pèse sur les activités des autres commerçants.

Le problème évident pour la plupart des consommateurs lorsque vient la soudure est l'irrégularité de l'approvisionnement de l'OFNACER et les

grandes difficultés rencontrées par les centres principaux pour distribuer les céréales dans les villages écartés. De même, l'OFNACER éprouve de grandes difficultés à collecter efficacement des céréales, particulièrement du fait de la concurrence des commerçants. Parmi les obstacles importants à la réussite de l'OFNACER sont le manque de souplesse de l'OFNACER dans le temps et dans l'espace pour la collecte, et ce qui semble être la très mauvaise perception des producteurs de la région, surtout du sud, des conditions d'achat de l'OFNACER. Les groupements villageois semblent en général moins efficaces que les commerçants, sans doute du fait de la mauvaise cohésion au sud des producteurs de différentes ethnies. C'est aussi parce que les producteurs attendent des banques de céréales qu'elles jouent un rôle social important de vente à crédit ou de prêt lorsque les années sont difficiles, et qu'elles ne peuvent pas financièrement assurer ce rôle sans un financement continuel et des conditions de prêt très douces.

4.2 AMELIORATIONS SUGGEREES

- Les routes.
- Meilleures informations de prix et de conditions d'achat, bénéfiques pour l'OFNACER et les commerçants.
- Un effort d'homogénéisation des mesures: Il serait possible d'envisager pour l'OFNACER l'utilisation de certaines mesures très standard dans la région: l'assiette yoruba ou l'assiette sankinsé. Il semble que l'assiette sankinsé dans le futur serait mieux indiquée dans la mesure ou les assiettes yoruba ne seraient plus fabriquées. Les assiettes ont néanmoins le double avantage d'être représentées dans tous les foyers, et de pouvoir être utilisée dans de nombreuses activités de tous les jours. Il n'est sûrement pas raisonnable d'imaginer que les producteurs vont acheter les mesures officielles alors qu'il est très important pour ces producteurs de mesurer leurs céréales avant d'aller les vendre.
- La sensibilisation des groupements villageois et des producteurs du sud de la région permettrait probablement dans un proche futur d'apporter des solutions significatives aux difficultés énoncées plus

haut. Une solution pourrait résider dans la promotion et l'encouragement d'autres activités ou productions créatrices de revenu afin d'éviter la vente des céréales au moment de la récolte et le rachat de ces céréales durant la soudure. Il serait bon de pouvoir mieux prévoir les besoins des secteurs au moment de la soudure, de façon pour l'OFNACER d'éviter les doubles transports à la récolte et à la soudure, comme il semble que ce fut le cas dans la région de Léo.

- La réglementation entre les régions concernant le transport des céréales est susceptible de donner lieu à des abus, et surtout, en augmentant le risque et les pertes des commerçants, augmente systématiquement le prix des céréales sur les marchés de vente. Par contre, dans une région aussi stratégique que celle de Koudougou en termes de mouvements des céréales au niveau national, il serait très intéressant de pouvoir tenir une comptabilité des quantités transportées d'une région à l'autre. Des contrôles et la prise de renseignements sur les quantités transportées, leur provenance et leur destination permettraient aux autorités et à l'OFNACER d'y voir plus clair dans le circuit des céréales à l'intérieur et avec l'extérieur du pays. Ces renseignements et la collecte des prix rigoureuse, dans la mesure où ils pourraient être analysés très rapidement au fil des mois de commercialisation, seraient un atout primordial pour les autorités et l'OFNACER dans l'éventualité d'une intervention.

- La mise en place de programmes de crédit permettant aux moyens commerçants de représenter une concurrence réelle aux grands grossistes, et à d'autres petits commerçants de se déplacer sur les marchés de la région offrirait aux producteurs de la région d'autres options de vente. Les informations par radio sur les prix des marchés, marchés locaux et marchés urbains ou par l'intermédiaire des CDR, seraient un avantage supplémentaire pour les producteurs.

RESUME DES ACTIVITES DE RECHERCHE DANS LA REGION (TABLEAU 15)

TABLEAU 15

PROGRAMME DES PASSAGES DE RECHERCHE RR

REGION: CENTRE-OUEST (Koupéla)

Dates Passages	Marchés (Villages) Visités	Nombre de Commerçants Contactés	Producteurs et Autres Informateurs
1er Passage			
28/3/84 à 7/4/84	Koudougou	1 grand commerçant (3 passages) (visite de ce commerçant à Ouagadougou); 2 grand, 1 moyen commerçants; 1 commerçant local; nombreuses vendeuses marché central	OFNACER-ORD producteur/commerçant (Organisation du Monde Rurale)
3/4/84	Réo	vendeuses 1 producteur/commerçant 1 commerçant acheteur de Kougougou	
3/4/84	Ténado	vendeuses sur le marché (interviews difficiles)	contrôleur du marché chef du village + producteur fils du chef
5/4/84 26 au 29/7/84 30/7/84 31/7/84 1/8/84 13/8/84	Didir Pangogo Léo Kassou (Léo) Tô (Léo) Sarouy (Léo) Boura Hamalé	commerçants 1 commerçant, agent local grands et moyens commerçants commerçant du marché petits commerçant, agents locaux groupe de commerçants 1 commerçant, vendeuses	producteurs chef, CDR percepteur 1 producteur, OFNACER, ORD banque de céréales producteurs
2eme Passage			
Koudougou 20 au 23/12/84	Koudougou	vendeuses	OFNACER ORD
27/4/84	Yako (étudée avec la région du Yatenga)	1 grand commerçant 1 moyen commerçant	Autortés de Yako
10/6/84	Hamale	1 grand commerçant	

Université du Michigan, la Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.