LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME II

DEUXIEME PARTIE

RAPPORTS REGIONAUX

Chantal Dejou

Centre de recherche sur le développement économique
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs
Université du Wisconsin

1987

PN-AAZ-152

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME II

DEUXIEME PARTIE

RAPPORTS REGIONAUX

EST, HAUTS-BASSINS et COMOE, SAHEL, VOLTA NOIRE, YATENGA

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

RAPPORT REGIONAL SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS L'EST (FADA N'GOURMA)

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

Les seules données de population que nous avons pu obtenir concernent l'année 1984-1985 et la répartition de la population par province (voir le Tableau 2). Cependant, selon le rapport d'Ismael Ouédraogo[1], la région de l'Est qui est la plus large région parmi les dix régions du Burkina Faso, a pourtant une des plus faibles populations, celle-ci représentant 7% seulement de la population burkinabè. En 1980, la densité de population était de 8 habitants par km^2 dans cette région, alors que la moyenne nationale était de 25 habitants par km^2.

Cette population est très diversement répartie au sein de la région Est. En effet, la bande ouest de la région, au niveau de Koalla au nord jusqu'à la frontière togolaise, représentait en 1980 50% de la population, pour seulement 25% du territoire de la région. De même, la partie nord de la région, bien que moins fertile que la partie sud, est cependant plus peuplée. Outre le fait que l'onchocercose[2] a longtemps sévi dans le Sud, cette concentration serait due, selon le rapport cité plus haut, à la composition ethnique de la population de l'Est.

Le groupe ethnique principal dans la région de l'Est est les Gourmantchés, qui se trouvent un peu partout dans la région. Au nord, on trouve principalement les Peuls venus des autres régions au nord; et la zone ouest de la région la plus habitée abrite une population importante de Mossis venus des régions frontières à l'ouest.

---

[1]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) p. 39-41. Une étude du projet de recherche du Michigan State University et l'Agence des Etats-Unis pour le développement (MSU-USAID), 1978-80.

[2]Maladie aussi appelée "cécité des rivières" car cette maladie, due aux et entretenue par les piqûres de mouches (simulies) se reproduisant dans les cours d'eau, a pour conséquence au stade ultime la cécité des victimes.

1.2 PRINCIPAUX PRODUITS (Tableau 1)

Les principales céréales cultivées dans la région de l'Est sont par ordre d'importance le sorgho (sorgho rouge et sorgho blanc), le petit mil et le maïs. Selon les estimations de production pour la campagne 1984-1985, le sorgho produit se monterait à près de 38.000 tonnes et le petit mil à près de 31.000 tonnes, alors que la production de maïs aurait été de 3.000 tonnes.

Ainsi que le montre le Tableau 1, les secteurs centraux de Diapaga (26.618 tonnes) et de Fada N'Gourma (15.553 tonnes) sont les secteurs produisant le plus de céréales, suivis par ceux de Bogandé, Diabo et Pama (respectivement au nord, au centre et au sud de la région) chacun de ceux-ci produisant environ 7.500 tonnes de céréales.

Le sorgho est prédominant dans tous les secteurs, sauf à Fada N'Gourma et à Diabo (au centre et au centre-ouest), surtout à Fada N'Gourma où la production de petit mil serait deux fois plus importante que celle de sorgho. Par contre, à Diapaga, c'est le sorgho qui représente presque deux fois la production de petit mil. Le maïs est produit en presque totalité dans les deux secteurs de Diapaga et Pama; et le riz, produit en faible quantité, se trouve surtout à Bogandé et Kantchari.

Les autres produits[3] sont l'arachide surtout, un peu de coton et de soja. Néanmoins, le sésame et les pois de terre, qui ne font l'objet d'aucunes statistique dans l'ORD (Organisme Régional de Développement) de l'Est, sont des cultures sans doute plus importantes que l'arachide. D'autre part, l'élevage de caprins et de bovins est une activité importante dans la région surtout dans le nord de la région, le Sud étant plus propice aux cultures.

1.3 BILAN CEREALIER

Selon les données de l'ORD de l'Est pour les deux dernières campagnes (1983-84 et 1984-85) (voir Tableau 2), la région de l'Est accuse un déficit assez important. Mais si l'on tient compte du fait que les

---

[3]Voir le Tableau 4.1 (p. 38) de Ouédraogo (1983).

TABLEAU 1

ESTIMATIONS DE PRODUCTION DES CEREALES ET PRINCIPAUX PRODUITS: 1984-85
(tonnes)

REGION: EST (Fada N'Gourma)

Secteurs	Petit Mil	Sorgho	Maïs	Riz	Total Céréales	Arachide	Coton	Soja
Bogandé	2.728,3	4.364,5	29,8	193,6	7.316,2	605,2	-	-
Komi Yanga	764,4	1.550	4	15,2	2.333,6	16,8	14	12,7
Diapaga	9.000	16.000	1.600	18	26.618	75	37,5	-
Fada	10.317,6	5.158,8	31,2	45,6	15.553,2	106	-	24,4
Matiakoali	129	1.292,5	26	8,4	1.455,9	38,8	2,4	-
Diabo	4.200	3.150	25	30	7.405	425	6	15
Kantchari	1.488,4	2.097	27,5	112	3.724,9	104,5	35,1	-
Pama	2.091,2	4.184	1.206	5,2	7.486,4	430,2	-	-
TOTAL	30.718,9	37.796,8	2.949,5	428	71.893,2	1.801,5	95	52,1

SOURCE: Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Campagne Agricole 1984-85, Situation au 30 septembre 1984, p. 29-31 (octobre, 1984).

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

TABLEAU 2

BILAN CEREALIER
1983-84 (par secteur) et 1984-85 (par province)

REGION: EST (Fada N'Gourma)

Secteur	Bilan 1983-84[a] (tonnes)	%	Province	Population	Bilan 1984-85[b] (tonnes)
Fada N'Gourma	-4.090	14	GOURMA	227.682	+ 528
Matiakoali	-1.730	6			
Pama	-970	3			
Diabo	-1.275	4			
Komin Yanga	-230	1			
Kantchari	-2.390	8	TAPOA	109.567	-7.118
Diapaga	-5.300	18			
Bogandé	-13.830	46	GNAGNA	145.771	-24.086
TOTAL	-29.815	100	TOTAL	483.020	-30.676

SOURCES: 1983-84: ORD de l'Est (Fada N'Gourma), Rapport de Campagne 1983-84. 1984-85: Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Campagne Agricole 1984-85, Situation au 30 septembre 1984. p. 29-31 (octobre 1984).

LEGENDE: Déficit: -

Surplus: +.

NOTES: [a]Estimations effectuées sur la base d'une norme de consommation de 215 kg par an et par personne.

[b]Estimations effectuées sur la base d'une norme de consommation de 190 kg par an et par personne.

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

estimations pour 1984-85 sont effectuées sur la base d'une consommation de 190 kg par personne et par an, la situation aurait été pire en 1984-85 qu'en 1983-84 pour la région dans son ensemble. Seule la province de Gourma en 1984-85 aurait vu son bilan céréalier devenir positif (dégageant un surplus de 528 tonnes à la faveur de la norme de 190 kg utilisée) au détriment de la province de la Gnagna surtout, qui double au moins son déficit (et bien plus si on gardait la même norme de 215 kg par an et par personne).

CHAPITRE 2

DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1 GEOGRAPHIE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

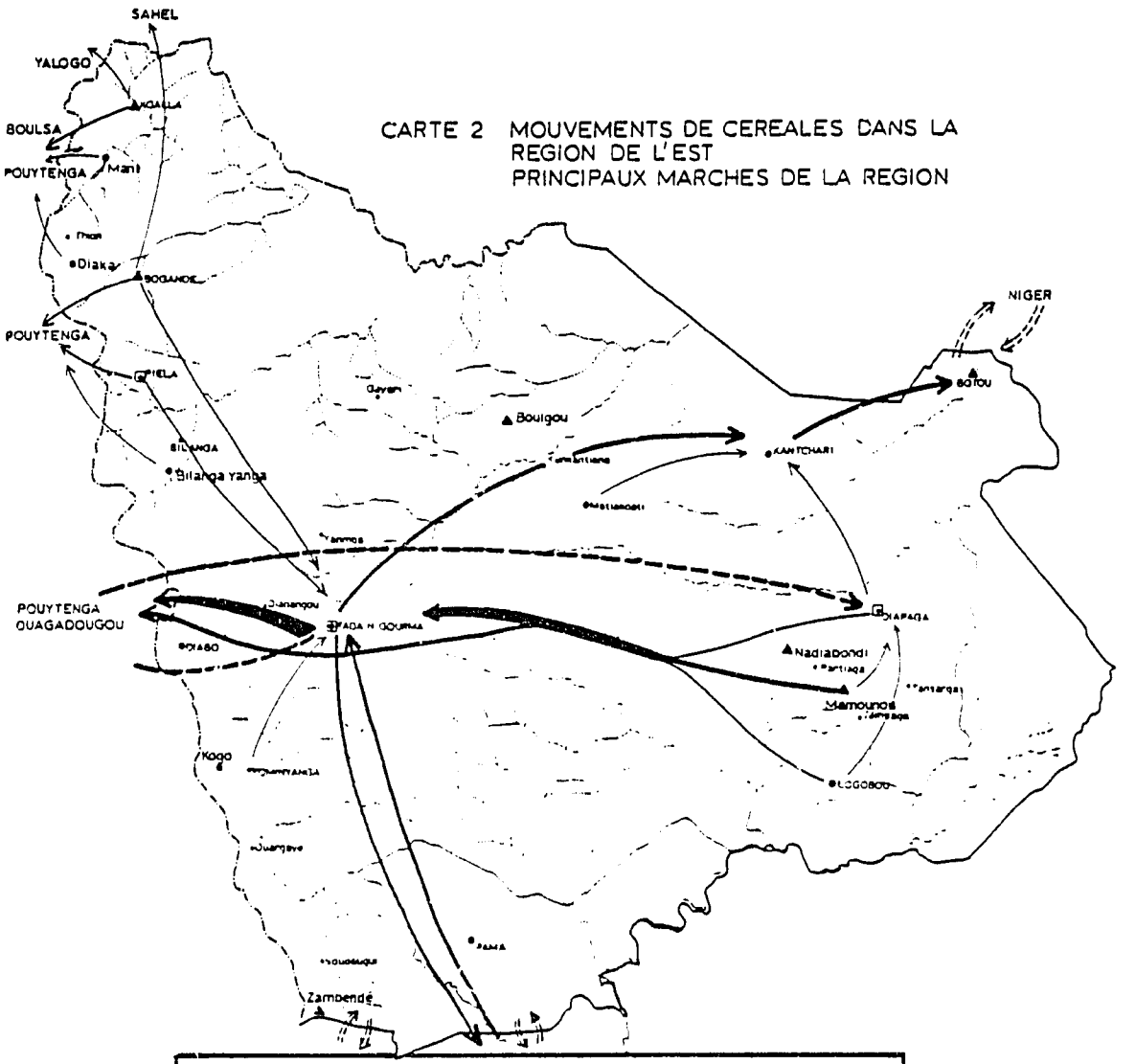
2.1.1 Mouvements de Céréales

Principalement selon les informations fournies par le document de Ouédraogo (1983, p. 83-84), il apparaît que les mouvements de céréales principaux dans cette région sont les suivants:

Tout d'abord, les mouvements les plus importants sont ceux par lesquels les céréales des secteurs de Namounou, Diapaga et Logobou, cela peu après les récoltes, sont acheminées vers les grands centres de Fada N'Gourma, de Pouytenga (région du Centre-Est) et Ouagadougou (région du Centre). Les camions qui effectuent ces transports s'arrêtent sur la route pour collecter les céréales des petits centres qui bordent l'axe Diapaga - Kantchari - Fada - Koupéla afin de compléter les chargements à destination des grands centres cités plus hauts.

Ensuite viennent les mouvements des céréales partant des centres commerciaux du Nord-Ouest, Piéla, Mani, Diaka, Koalla et Bila Yanga à destination des centres de consommation des régions limitrophes, vers Boulsa et Yalogo (Centre-Nord) vers Koupéla et Pouytenga (Centre-Est). Au cours de nos propres recherches en 1984, de nombreux commerçants du Sahel, du Centre-Nord, du Centre et du Centre-Est ont cité le marché de Bogandé, faisant peut-être référence à la zone de Bogandé, comme un important point de collecte des céréales. Selon l'étude MSU-USAID, ces mouvements seraient plus importants que les mouvements de céréales en provenance de Bogandé et Piéla vers Fada N'Gourma.

Enfin, les mouvements vers l'extérieur du pays (vers Togo, Bénin et Niger), mouvements de céréales en provenance de la région de l'Est même ou seulement en transit dans cette région, sont selon toute vraisemblance loin d'être négligeables. Ces exportations clandestines sont cependant très mal connues, surtout du fait qu'il ne s'agit pour la plupart d'entre elles que de petites transactions entre les villages voisins de chaque côté des longues frontières qui bordent la région de l'Est. Outre la somme de ces très nombreuses petites transactions, des bruits circulent toujours sur d'importants mouvements de céréales frauduleux en provenance



CARTE 2 MOUVEMENTS DE CEREALES DANS LA REGION DE L'EST 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. Outre les échanges sur les grands axes, de très nombreux échanges de petites quantités se produisent entre les villages de chaque coté de la frontière.

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 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.

de l'intérieur de la région et même du Burkina Faso entier vers le Niger, surtout via Kantchari et Botou, mais aussi le long de la frontière plus au nord. Le petit mil et les pois de terre seraient les produits exportés de la sorte, le plus fréquemment.

Lors de la soudure et particulièrement lors de mauvaises récoltes, les mouvements inverses qui se produisent voient des céréales en provenance des mêmes centres qui reçoivent les céréales en début de saison, soit Ouagadougou, Pouytenga et Fada N'Gourma, être renvoyées vers les centres sous-régionaux, tels que Diapaga, Kantchari, etc. Il semble que le retour des céréales vers les centres moins importants et les marchés
ruraux en cas de besoin ne s'opère pas aussi efficacement que la collecte.

2.1.2 Principaux Marchés et Points de Transaction

Le marché de Fada N'Gourma tout d'abord, mais aussi les marchés de Diapaga, Piéla et Kantchari sont les marchés régionaux urbains dans l'ORD de l'Est, et ce sont des centres de transit et de consommation des céréales. Les marchés régionaux semi-urbains, tels que Mani, Diaka, Bilanga Yanga, Diabo, Pama et Logobou, sont des marchés de rassemblement des céréales et d'approvisionnement. Le marché de Namounou et à moindre degré le marché de Bogandé sont des marchés de céréales ruraux connus au-delà de la région de l'Est, en fait par tous les commerçants de céréales burkinabè. D'autres marchés ruraux importants, tels Koalla, Nadiabondi et Boulgou, sont des centres ruraux connus au niveau régional comme des points particuliers d'approvisionnement en céréales. Le marché de Zambendé, ainsi que celui de Pognoa et de Botou, marchés de frontière entre le Burkina Faso et les pays voisins, jouent naturellement un rôle de transit international, rôle dont l'importance est assez mal connue du fait de l'aspect illégal de la plupart de ces transactions.

Le document d'I. Ouédraogo sur l'étude de MSU-USAID nous donne des détails sur le nombre et la périodicité de ces marchés:[4] Le recensement effectué dans le cadre de cette étude en 1980 avait identifié 178 marchés pour 635 villages. Ces marchés ont lieu selon trois types de périodicité et de roulement différents: Comme partout ailleurs les principaux marchés urbains, comme Fada N'Gourma, n'ont pas de jours de

[4]Voir le Tableau 5.1 (p. 58-60) de Ouédraogo (1983).

marchés spécifiques et les transactions ont lieu tous les jours indifféremment.

Dans les secteurs où la densité de population est plus importante et les distances entre les marchés moins grandes comme à l'Ouest, tels les secteurs de Fada N'Gourma, de Comin Yanga et de Diabo, les marchés ont lieu tous les trois jours, selon la coutume mossi. Par contre, dans les secteurs de moindre densité de population, comme dans les secteurs Est de Diapaga et Matiacoali, les marchés ont lieu toutes les semaines. Par exemple, le marché de Namounou a lieu tous les dimanches.[5]

2.2 STRUCTURE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION; INTERMEDIAIRES

2.2.1 Voies de Commercialisation des Céréales

Le système privé ou l'ensemble des commerçants et intermédiaires privés (y compris les transactions très importantes entre les producteurs directement), l'OFNACER (Office National des Céréales), aidé des agents de l'ORD et les banques de céréales appuyées par les ONG, (Organisation non-gouvernementale), et l'ORD sont les trois voies de commercialisation de céréales que l'on peut distinguer dans cette région. Les nombreuses interactions entre ces trois voies ne diffèrent pas de celles pratiquées dans les autres régions du Burkina Faso et décrites dans l'introduction de ce volume.

Il est particulièrement difficile dans cette région de donner une idée de l'importance relative de chacune de ces voies dans la mesure où notre recherche y a été très limitée, et nous n'avons pas pu effectuer de recensement des commerçants sur les principaux marchés. Cependant nous pouvons d'une part comparer les données disponibles sur le rôle joué par les voies autres que le commerce privé, et le niveau de déficit estimé dans cette région. D'autre part, nous pouvons faire référence aux estimations effectuées dans le cadre de l'étude MSU-USAID sur la part du marché qu'occupe l'OFNACER et le système public dans la commercialisation des céréales.

---

[5]Le document de Ouédraogo présente un tableau montrant le pourcentage des marchés dans chaque secteur, suivant ces trois types de périodicité. Voir le Tableau 5.1 (p. 60) de Ouédraogo (1983).

Lors des campagnes 1982-83 et 1983-84, l'OFNACER a vendu respectivement 1219 tonnes et 2600 tonnes de céréales dans la région de l'Est. Les banques de céréales actives de la région, dont le nombre est environ 60 en 1984, si l'on considère qu'elles ne commercialisent en moyenne que près de 80 sacs par an, seraient responsables pour 500 tonnes de céréales commercialisées dans la région. La somme de ces chiffres nous laisse très loin des estimations de déficit annoncées pour cette saison de 1983-84, soit plus de 29.000 tonnes. Même si l'on suppose que ces estimations de déficit sont sur-évaluées, il n'en reste pas moins que l'approvisionnement de la région en céréales est dans sa très grande majorité laissée à l'initiative privée.

En 1980, à la suite d'enquêtes effectuées entre le 14 octobre et le premier avril dans des villages où au moins un producteur vendait des céréales à l'OFNACER, les chercheurs du projet MSU-USAID ont trouvé que la part de l'OFNACER dans les ventes des producteurs ne représentait qu'environ 20%. Cette part aurait sans doute été bien plus faible si tous les villages (même ceux au sein desquels personne ne commercialisait de céréales avec l'OFNACER) avaient été considérés. Le rapport (Ouédraogo 1983: 187) indique aussi que la part de l'OFNACER dans les achats de céréales des producteurs selon des calculs similaires est encore bien plus mince, ne représentant que 3%. Nous aurons l'occasion de revenir sur ces points lors du paragraphe sur le rôle de l'OFNACER.

2.2.2 La Commercialistion par les Producteurs, Rôle des Groupements Villageois

2.2.2.1 Producteurs, comportement de vente et d'achat

Selon les études extensives poursuivies dans le cadre du projet MSU-USAID en 1980 (Ouédraogo 1983: 129-177), il semblait alors que les producteurs qui vendent et achètent à la fois sont peu nombreux et sont ceux qui souffrent bien sûr le plus de la variabilité des prix. Ils ont en effet tendance à acheter dans la soudure et vendre à la récolte. Mais en fait ces producteurs ne représentaient qu'une minorité, la majorité des producteurs ne faisant que vendre ou qu'acheter (le plus souvent c'étaient des acheteurs seulement à cette période). Ce type de producteur souffre moins de la variabilité des prix parce que ses transactions sont mieux réparties dans l'année. D'autre part, les ventes

de céréales se sont avérées pas aussi importantes que cela dans la fourniture d'argent liquide dans le ménage, le bétail et l'élevage de petits ruminants, le commerce et les emplois en dehors de la ferme fournissant la plus grosse part.

Les producteurs en grande partie déclaraient mesurer les céréales avant d'aller les vendre. Cependant, une moins grande proportion de producteurs parmi ceux interrogés sur les marchés par rapport à ceux interviewés au village semblaient effectuer cette pesée préalable à la vente. Ceux qui pèsent les céréales trouvaient souvent que les commerçants utilisent des mesures trop grosses. Tous étaient conscients de l'intérêt des mesures standard mais très peu connaissaient les mesures officielles. Les conclusions de cette étude indiquaient que les mesures standard et officielles sont souhaitables et qu'il était nécessaire de fournir des efforts en matière de vulgaristion et de démonstrations au niveau des producteurs, ainsi que de développer des moyens efficaces d'application des mesures officielles.

Les producteurs de la région de l'Est vendent parfois en herbe, c'est-à-dire les céréales non encore récoltées durant la soudure, livrant les céréales dès la récolte. Dans l'étude et l'échantillon (Ouédraogo 1983: 207-223), 12% des villages recevant la visite régulièrement de commerçants vendent une partie des céréales en avance ou en herbe. Entre 78 et 79, le plus grand nombre de ces villages où l'on vend en herbe se trouvent dans le secteur de Bogandé (plus de 60%), dans le secteur de Fada (20%), à Pama (10,5%), où à Diapaga (5%). Dans aucun village de Comin Yanga, Diabo ou Matiacoali de l'échantillon n'apparaissait de vente en herbe ou en avance.

Les taux d'intérêt sont très forts, (deux tines à repayer pour une généralement) mais il faut considérer les très courtes périodes de prêt et non les cours annuels calculés sur la base de tels taux à court terme. D'autre part, les risques encourus à cette époque par les commerçants qui faisaient de telles opérations sont très importants; et de ce fait, comme le souligne Ouédraogo, les commerçants sont obligés de prêter à des cours qui s'avèrent prohibitifs pour les producteurs qui repayent effectivement, afin de couvrir les pertes dues aux nombreux défauts de remboursements. Les producteurs souvent ont différentes façons de ne pas repayer, en reculant l'échéance, ou en repayant en

espèces et non en céréales, etc. Les grands commerçants qui se trouvaient loin des régions de collecte ont perdu plus d'argent que d'autres et ont cessé ces opérations à moins qu'ils aient un agent local qui se chargent de sélectionner et faire pression sur les emprunteurs.

Selon toujours cette même étude MSU-USAID, les problèmes que perçoivent les producteurs dans la commercialisation des céréales sont les problèmes d'un meilleur accès aux routes et à un plus grand nombre d'intermédiaires (publics ou privés). Pour la plupart des producteurs, les prix officiels ne sont pas connus. Très peu connaissent les techniques et les réglements officiels (sauf ceux qui ont déjà passé des contrats avec l'OFNACER à travers l'ORD). Ils sont persuadés aussi que l'OFNACER n'est accessible que pour ceux qui ont beaucoup à vendre. Les souhaits des producteurs étaient alors essentiellement que les gens de l'OFNACER achètent régulièrement, à des prix plus forts et que les producteurs aient accès en retour durant la soudure aux céréales de l'OFNACER. De même, les producteurs souhaitaient une croissance de l'aide alimentaire, et des coûts moindres pour les facteurs de production agricoles.

Il est fort probable que sur la plupart de ces points, le comportement des producteurs en matière de commercialisation n'ait guère changé depuis, sinon que les commerçants déclarent en 1985 que les mesures officielles sont refusées par les producteurs eux-mêmes, alors que ces mesures seraient profitables pour les commerçants. Cela est justifiable dans le cadre des achats aux producteurs qui ont lieu dès que le prix officiel est dépassé par le prix du marché, ce qui fut très rapidement le cas lors des dernières mauvaises années. Dans ce cas, les producteurs perçoivent les mesures officielles de pair avec la fixation des prix au producteur, les empêchant de tirer parti de la hausse rapide des prix du marché peu après la récolte.

2.2.2.2. Groupements villageois et banques de céréales

Le nombre des groupements villageois est très important dans cette région, se montant environ à 460. Les groupements se répartissent de la sorte par secteur: Diapaga (122), Kantchari (59) Bogandé (51), Matiacoali (6), Comin Yanga (63), Pama (9), Diabo (40), Fada N'Gourma (110).

Les premières banques de céréales "pilotes" ont été financées par l'USAID dans le cadre du projet MSU-ORD de l'Est en 1977. Elles étaient au nombre de trois s'appuyant sur trois groupements villageois coopératifs. Le programme prévoyait des prêts à 8% d'intérêt de 600.000 FCFA la première année, puis 480.000 FCFA l'année suivante, puis 360.000 FCFA et 240.000 FCFA les dernières années. En 1978-79, 15 autres banques de céréales ont été lancées toujours sur financement USAID, mais aucune des trois premières banques n'était conservée dans le programme. En 1979-80, seulement cinq banques de céréales continuaient leurs activités, mais apparemment sans le financement USAID.

Cette expérience sans succès, décrite de façon très détaillée dans le document MSU-USAID (Ouédraogo 1983: 227-243), devrait son échec aux difficultés d'approvisionnement des banques de céréales, après un retard du versement des fonds par l'ORD, des difficultés de comptabilité et de gestion des prix. Les prix étaient en effet souvent imposés par les responsables ORD ou les donateurs de ce programme, et ne correspondaient pas aux coûts de commercialisation. D'autre part, de nombreux sacs étaient vendus à crédit (parfois aux encadreurs ORD responsables des programmes); le document montre en effet qu'en 1978-79, 181 sacs sur les presque 500 vendus par l'ensemble des 15 banques de céréales, étaient vendus à crédit (Ouédraogo 1983, Tableau 7.17, p. 231).

La liste de ces 15 banques en fonction lors de 1978-1979 apparaît dans le Tableau 3. Il est fort probable que la plupart de ces banques de céréales qui dès l'année suivante étaient en faillite, n'existent plus aujourd'hui, ou bien sont actuellement financées par d'autres organisations. Nous n'avons que très peu d'informations sur les conditions de financement de chacun de ces organismes pour les banques de céréales de l'ORD de l'Est, et les informations obtenues auprès des responsables ORD de l'Est, au cours du passage rapide dans cette région, à propos de l'emplacement et de l'organisme financeur des banques de céréales nous semblent assez peu fiables. Néanmoins, signalons que le FDV effectue des prêts de campagne au profit des banques de céréales de 500.000 FCFA remboursables en fin de campagne. Toutes les activités des groupements villageois, y compris les banques de céréales, sont censées être coordonnées et encadrées par les agents de l'ORD. De nombreuses banques de céréales malheureusement n'ont pu être localisées sur la Carte 3.

TABLEAU 3

BANQUES DE CEREALES

REGION: EST (Fada N'Gourma)

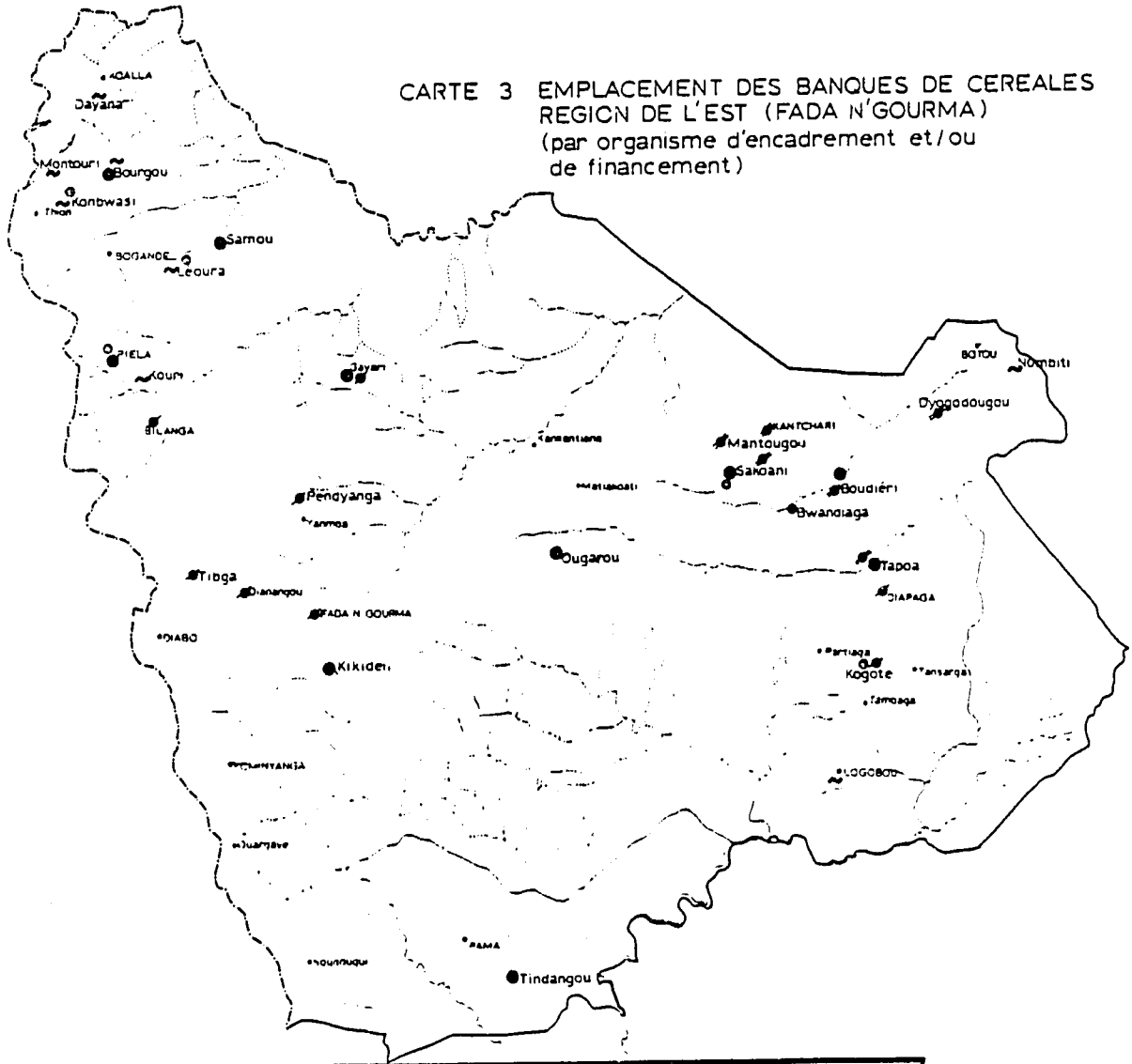
Financement USAID Encadrement ORD lors de 1978-79		Financement FAO Encadrement ORD de l'Est en 1984		Financement AFDI ou autre (inconnu)[a] Encadrement de l'ORD en 1984	
Secteur	Banque	Secteur	Banque	Secteur	Banque
Bogandé	Bourgou	Fada N'Gourma	Fada	Kantchari	Koyenga
	Samou	s-s Tibga	Tibga	s-s Botou	Diagoabli
Diabo	Koulwoko		Modré		Diagorgou
	Tampoudin		Guilyendé		Boboali
Diapaga	Tapoa	s-s Youmbi	Yambi	s-s Kantchari	Boudiéri
Kantchari	Boulel		Komadougou		Sakoani
	Diagorzou	s-s Gayéri	Gayéri		Mantougou
	Boudiéri	s-s Bilanga	Bilanga	Diapaga	Kogoli
	Sakpani		Tigli		
	Toussiégou	s-s Diapangou	Diapangou		
Matiacoali	Gayéri		Loargou		
	Ougarou				
	Yenkoali				
Fada	Kikidéni				
Pama	Tindangou				
Bogandé	Doyanna	Diapaga	Kouli	Bogandé	Kombouassi(GV)
	Komboassi		Kogoli		Léoura (GF)
	Léoura (GF)		Kpadouafouan		Dabiasma
	Kankarsi	s-s Partiaga	Kalbouli	Piéla	Piéla (GF)
Koalla	Poka	s-s Logobou	Tuotanbina		Timpougtigo
	Bourgou		Tanla	Kantchari	Moandi Ba
	Bulyendé	Kantchari			Sakoani (GF)
		s-s Botou	Baninipori		Utienbuati
s-s Thiou	Mampougoudba		Nmandiari	s-s Kantchari	Linguiba
Piela	Gori		Noambili	s-s	Baltiaga
Matiakoali	Zoualigou		Bagbéna	s-s	Kpentuobila
	Nayoudigou		Natchari	s-s	Bonpiengou
			Buantenla	s-s	Ampouguini
			Dubiti	s-s	Ga-Dogou
				Koalla	Kulfuo

SOURCE: Communications des représentants des banques de céréales et des agents ORD de l'Est, et documents divers.

LEGENDE: MSU-USAID: Michigan State University-United States Agency for International Development
FAO: Food and Agriculture Organization
AFDI: Agriculteurs Français pour le Développement International
FDV: Fonds de Développement Villageois
s-s: sous-secteur
GF: Groupement Féminin
GV: Groupement Villageois

NOTE: [a]Lors du passage de recherche dans l'ORD de l'Est, les informations recueillies sur l'emplacement et surtout sur le financement des banques de céréales étaient assez imprécises et incomplètes.

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



CARTE 3 EMPLACEMENT DES BANQUES DE CEREALES
REGION DE L'EST (FADA N'GOURMA)
(par organisme d'encadrement et/ou
de financement)

Légende

- ● Banque de céréales ORD avec financement MSU/USAID.
- ◆ Banque de céréales ORD avec financement FAO.
- ◆ Banque de céréales ORD avec financement AFDI ou autre (information sur le financement non disponible).
- ~ Banque de céréales FDV.
- ○ Banque en construction et projets pour l'année 1986 (financement FDV).

Voir Tableau 5-EST

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.

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

Le rôle de l'ORD dans la région de l'Est est comme ailleurs celui d'intermédiaire entre l'OFNACER et les groupements villageois collectant des céréales. Les CDR (Comité pour la Défense de la Révolution) prendront dès la campagne 1984-85 une part importante dans la commercialisation des céréales pour l'OFNACER.

2.2.3.1 Structures de l'OFNACER (Carte 4)

TABLEAU 4

MAGASINS DE L'OFNACER

REGION: EST (Fada N'Gourma)

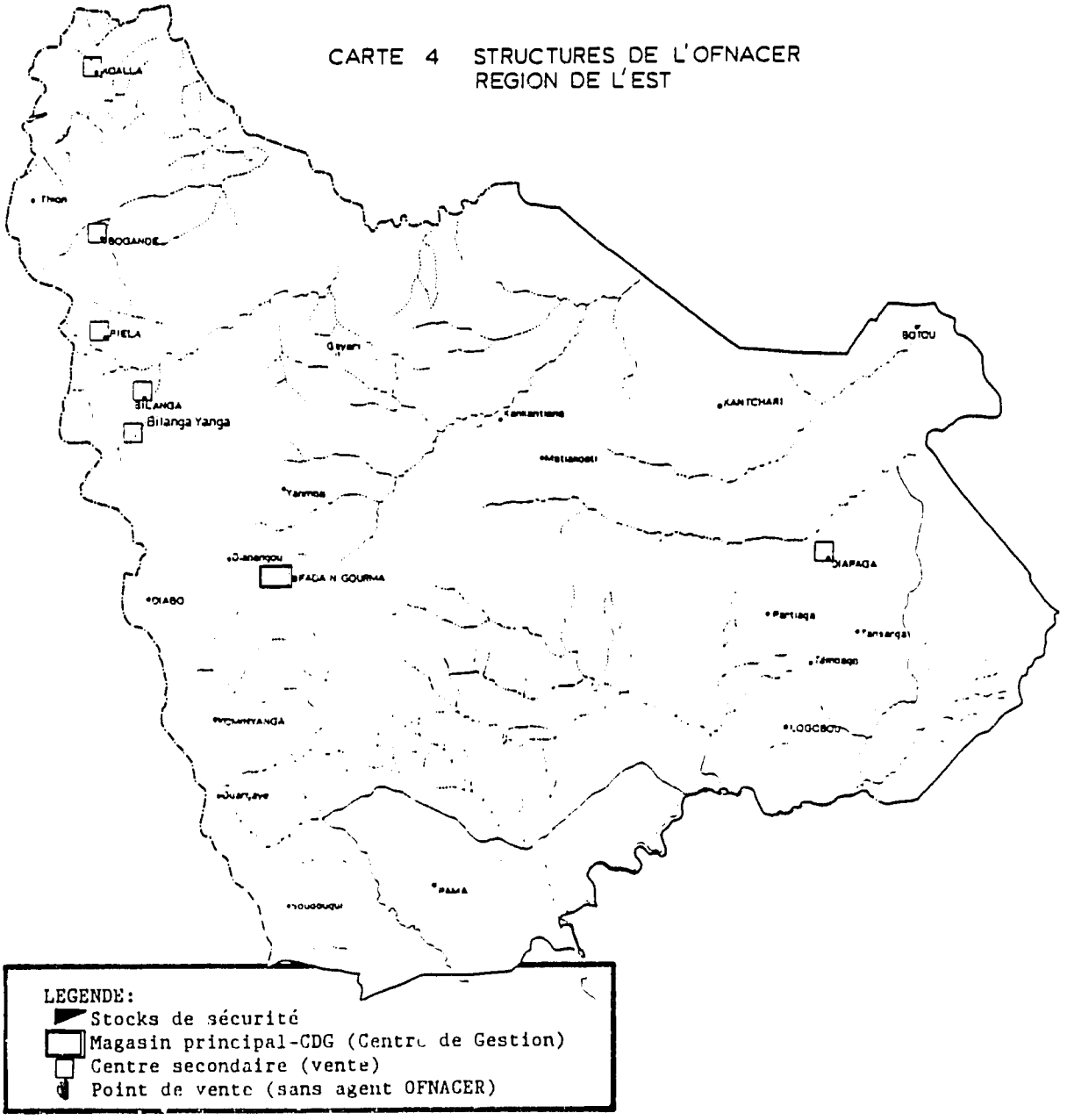
TYPE DE MAGASIN	EMPLACEMENT	CAPACITE
Stock de sécurité	Fada N'Gourma	3.000 tonnes
CDG (Centre De Gestion)	Fada N'Gourma	3.000 tonnes
Centres secondaires	Bogandé Piéla Koalla Diapaga (location)	250 tonnes 250 tonnes 250 tonnes 250 tonnes
Point de vente (gestion par le préfet, approvisionnement sur demande)	Kantchari, Pama, Botou, Logobou, Namounou, Diabo, Cominyanga, Gayéri, Matiacoali	

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

Selon les chiffres officiels (voir le Tableau 2.6, tableau des collectes par agent collecteur de 1978-79 à 1983-84, dans le rapport national), ce sont les agents de l'OFNACER qui effectuent la très grande majorité de la collecte des céréales pour l'OFNACER. Les groupements villageois ont toujours un rôle quasi inexistant dans ce domaine (5% des collectes régionales en 1981-82 représentant leur meilleur score). Lors



Voir tableau 6 EST

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 dernières années, l'OFNACER a régulièrement collecté dans la région de l'Est 8% des céréales collectées nationalement par l'OFNACER. Le sorgho blanc surtout (75% en 1982-83 et 78% en 1983-84) et le petit mil (24% en 1982-83 et 20% en 1983-84) forment les achats locaux de l'OFNACER dans cette région.

Les CDR ont joué un rôle croissant dans la commercialisation des céréales, donnant la priorité aux acheteurs pour le compte de l'OFNACER dans les villages. Lors de la saison 1984-85, il est prévu que les CDR et les groupements villageois, ainsi que des commerçants agréés par le Haut-Commissaire seront les seuls responsables des achats pour l'OFNACER. Les achats ne se feront plus par l'intermédiaire des centres d'achats classiques.

Lors de l'enquête de l'équipe de recherche MSU-USAID de 1978 à 1980 dans cette région, les agents de l'OFNACER semblaient favoriser la collecte des céréales par l'intermédiaire de commerçants locaux dans les villages ou du chef de village. Ces derniers effectuaient le rassemblement des céréales pour eux contre une commission, mais ne garantissait pas l'accès au prix d'achat officiel pour les producteurs. Ce problème est resté jusqu'en 1984 certainement actuel, ainsi que celui des unités de mesure utilisées pour l'achat des céréales. Il est certain qu'encore un manque d'information presque total sur les mesures officielles et sur les conditions de l'OFNACER avec les difficultés d'accès aux villages de cette région, restent parmi les handicaps majeurs de l'OFNACER pour la collecte des céréales.

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

Les ventes de l'OFNACER dans la région de l'Est ne représentaient en 1983-84 que 3,7% (2.534 tonnes) des ventes nationales, quoiqu'elles aient doublé de 1982-83 à 1983-84. De même que dans les autres régions les céréales sont vendues dans leur grande majorité dans les centres urbains: 66% des céréales en 1982-83 ont été vendues à partir des centres de Fada N'Gourma; Bogandé et Diapaga étant les autres principaux centres bénéficiaires avec 8% chacun des ventes. Il faut noter cependant que lors de 1983-84, l'augmentation des ventes dans la région s'est traduite aussi dans cette région par un plus grand nombre de bénéficiaires et une meilleure répartition des céréales entre les centres de la région. La

TABLEAU 7a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: EST
CDG: FADA N'GOURMA, 1982-83
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	17,1	29,1	2,5	14,6	8,0	11,4	14,7	12,9	20,4	80,6	166,0	134,5	511,9	(42)
Sorgho rouge	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	5,5	20,0	25,5	(2)
Mil	,3	,9	,0	4,3	11,4	2,7	,0	,5	,5	,1	326,3	29,8	377,0	(31)
Maïs	0,	,2	,1	,1	,2	,1	,5	,7	,4	4,3	11,5	59,5	77,6	(6)
Avariée	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,.	14,9	,3	0,	15,9	(1)
Riz	9,2	10,2	10,5	6,5	19,8	14,2	11,6	13,8	16,6	23,6	19,3	55,7	211,4	(17)
Total	26,5	40,4	13,2	25,6	39,4	28,4	26,9	28,0	38,6	123,5	529,0	299,5	1219,5	(100)
Pourcent du Total	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(2)	(2)	(2)	(3)	(10)	(43)	(25)	(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: EST
CDG: FADA N'GOURMA, 1983-84
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	370,3	30,1	6,5	3,1	6,6	119,1	88,0	38,1	41,9	290,8	464,8	286,9	1746,2	(67)
Sorgho rouge	2,0	8,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	6,0	87,8	47,3	67,2	218,2	(8)
Mil	10,1	1,8	1,3	,4	3,6	,1	11,1	5,2	17,7	1,8	,9	12,2	66,3	(3)
Maïs	100,7	23,7	5,9	.8	1,1	0,	3,5	5,2	0,	0,	2,5	27,1	170,6	(7)
Avariée	,5	,5	7,2	0,	,1	0,	6,1	,1	0,	,4	,3	0,	15,3	(1)
Riz	37,1	46,6	30,5	10,3	8,7	19,8	32,5	23,8	45,4	57,6	55,8	15,9	384,0	(15)
Total	520,8	110,7	51,4	14,6	20,2	139,0	141,2	72,5	111,1	438,4	571,6	409,3	2600,6	(100)
Pourcent du Total	(20)	(4)	(2)	(1)	(1)	(5)	(5)	(3)	(4)	(17)	(22)	(16)	(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: EST
CDG: FADA N'GOURMA, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Fada Siège	215,7	25,5	320,6	72,3	,2	152,2	786,6	64
C.V. Marché Fada	6,1	0,	6,0	0,	0,	17,2	29,3	2
Diapaga	50,9	0,	7,0	0,	0,	25,7	83,7	7
Bogandé	90,4	0,	0,	,7	11,4	,8	103,4	8
Pama	50,5	0,	2,8	4,6	1,4	7,1	66,4	5
Kantchari	10,0	0,	20,4	0,	0,	3,0	33,4	3
Komin Yanga	5,4	0,	0,	0,	0,	0,	5,4	0
Piéla	46,0	0,	0,	0,	2,9	4,2	53,1	4
Bilanga	6,5	0,	0,	0,	0,	1,0	7,5	1
Koalla	18,5	0,	0,	0,	0,	0,	18,5	2
Logobou	11,8	0,	1,1	0,	0,	0,	13,0	1
Matiacoali	0,	0,	12,0	0,	0,	0,	12,0	1
Botou	0,	0,	7,0	0,	0,	0,	7,0	1
Total	511,9	25,5	377,0	77,6	15,9	211,4	1219,5	100
Pourcent du Total	42	2	31	6	1	17	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: EST
CDG: FADA N'GOURMA, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Fada Siege	762,5	90,5	27,1	67,4	1,5	307,4	1256,4	48
C.V. Marché Fada	,3	0,	,5	2,9	0,	2,6	6,4	0
Diapaga	283,5	0,	0,	20,2	0,	19,6	323,4	12
Bogandé	47,8	0,	,1	0,	0,	5,3	53,3	2
Pama	61,3	0,	10,6	,4	7,1	3,6	83,1	3
Kantchari	74,8	23,2	5,5	21,7	0,	28,5	153,7	6
Komin Yanga	24,3	0,	2,4	0,	0,	,5	27,2	1
Piéla	39,6	0,	,8	0,	0,	6,0	46,4	2
Bilanga	1,9	0,	,8	0,	0,	2,0	4,8	0
Koalla	2,4	0,	0,	0,	6,6	0,	9,0	0
Logobou	9,3	0,	5,8	0,	0,	,5	15,6	1
Matiacoali	27,0	5,9	0,	18,6	0,	,6	52,1	2
Botou	68,5	33,4	0,	7,0	0,	0,	109,0	4
Namounou	276,1	0,	1,7	21,4	0,	7,0	306,3	12
Bilanga Yanga	11,3	0,	2,9	0,	0,	0,	14,2	1
Korongou	5,4	0,	3,6	0,	0,	0,	9,0	0
Ougarou	5,0	10,2	0,	0,	0,	0,	15,2	1
Yamba	4,7	0,	0,	0,	0,	0,	4,7	0
Gayéri	18,3	15,0	3,1	3,9	0,	,3	40,7	2
Sabra	0,	0,	1,0	0,	0,	0,	1,0	0
Tambaga	10,0	0,	0,	0,	0,	0,	10,0	0
Diabo	12,0	39,9	0,	7,0	0,	0,	58,9	2
Total	1746,2	218,2	66,3	170,6	15,3	384,0	2600,6	100
Pourcent du Total	67	8	3	7	1	15	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: EST
ORD: FADA N'GOURMA, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Fada Siège	5,1	26,1	13,2	25,6	31,6	26,5	14,8	24,4	17,9	42,5	374,1	184,5	786,6	64
C.V. Marché Fada	3,6	9,1	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,1	8,0	8,5	0,	29,3	2
Diapaga	0,	0,	0,	0,	0,	1,9	0,	2,1	18,4	3,8	14,6	42,9	83,7	7
Bogandé	0,	,2	0,	0,	0,	0,	0,	1,4	0,	11,9	57,4	32,3	103,4	8
Pama	6,5	0,	0,	0,	7,5	0,	12,1	0,	0,	40,3	0,	0,	66,4	5
Kantchari	11,4	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	7,3	14,7	33,4	3
Komin Yanga	0,	3,3	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	2,0	0,	5,4	0
Piéla	0,	1,6	0,	0,	0,	0,	0,	0,	2,1	13,8	33,5	2,0	58,1	4
Bilanga	0,	0,	0,	0,	,3	0,	0,	0,	0,	0,	,7	6,5	7,5	1
Koalla	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	3,1	12,0	3,3	18,5	2
Logobou	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	11,8	1,1	13,0	1
Matiacoali	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	7,0	5,0	12,0	1
Botou	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	7,0	7,0	1
Total	26,6	40,4	13,2	25,6	39,4	28,4	26,9	28,0	38,6	123,5	529,0	299,5	1219,5	100
Pourcent du Total	2	3	1	2	3	2	2	2	3	10	43	25	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: EST
CDG: FADA N'GOURMA, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Fada Siège	123,7	65,0	25,5	9,7	13,1	128,3	97,1	23,5	53,3	84,3	436,1	196,7	1256,4	48
C.V. Marché Fada	4,9	,4	1,1	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	6,4	0
Diapaga	34,3	6,7	2,8	,2	0,	0,	0,	3,3	14,4	217,4	20,2	24,0	323,4	2
Bogandé	4,0	,8	,2	0,	1,4	9,5	8,0	8,3	4,9	4,5	11,6	0,	53,3	2
Pama	0,	9,5	2,1	0,	0,	1,0	15,4	0,	,6	,5	2,9	51,1	83,1	3
Kantchari	14,0	15,9	1,4	3,6	1,8	0,	5,9	14,4	12,2	27,5	23,9	33,0	153,7	6
Komin Yanga	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,9	11,1	4,6	2,7	7,9	27,2	1
Piéla	6,9	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	19,6	19,9	0,	46,4	2
Bilanga	2,5	,3	1,8	0,	0,	0,	,2	0,	0,	0,	0,	0,	4,8	0
Koalla	0,	,8	8,2	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	9,0	0
Logobou	4,1	1,5	,6	0,	0,	0,	0,	0,	2,0	0,	5,5	1,8	15,6	1
Matiacoali	17,0	3,0	,4	0,	0,	0,	,1	3,6	1,9	5,9	0,	20,0	52,1	2
Botou	6,8	3,5	0,	1,0	3,9	,3	9,1	10,6	0,	26,4	18,3	29,0	109,0	4
Namounou	280,1	0,	4,0	0,	0,	0,	1,7	3,4	0,	0,	0,	17,1	306,3	12
Bilanga Yanga	8,2	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	4,2	1,8	14,2	1
Korongou	9,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	9,0	0
Ougarou	5,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	7,9	2,3	15,2	1
Yamba	0,	3,3	1,4	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	4,7	0
Gayéri	0,	0,	,6	0,	0,	0,	3,6	4,3	10,1	14,3	0,	7,7	40,7	2
Sabra	0,	0,	1,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	1,0	0
Tambaga	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,4	0,	8,3	1,3	10,0	0
Diabo	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	33,4	10,0	15,5	58,9	2
Total	520,8	110,7	51,4	14,6	20,2	139,0	141,2	72,5	111,1	438,4	571,6	409,3	2600,6	100
Pourcent du Total	20	4	2	1	1	5	5	3	4	17	22	16	100	

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

part des ventes à partir de Fada N'Gourma était encore de 48% des ventes totales toutefois, les centres de Diapaga et de Namounou ont vendu chacun 12% des ventes de la région, suivis par le centre de Kantchari, avec 6%.

Les céréales vendues lors de 1982-83 dans la région étaient pour près des 3/4 du sorgho blanc et du petit mil; mais en 1983-84, le sorgho blanc représentait 67% des ventes et le petit mil n'était pratiquement pas vendu par l'OFNACER dans cette région. Sur les deux années, les ventes de riz sont restées stables (de 15 à 17%) et ont été effectuées en presque totalité à Fada N'Gourma.

En 1982-83, les céréales ont été vendues essentiellement au cours des mois d'août et septembre, le niveau des ventes s'accroissant brusquement de juin à juillet. Par contre, comme nous l'avons déjà noté pour toutes les autres régions les ventes de la campagne 1983-84 ont été fortes tout au cours de l'année et de ce fait beaucoup mieux réparties au cours des différents mois. Les ventes dans l'ORD de l'Est ont débuté dès octobre avec 20% des ventes de la campagne et après une accalmie de quatre mois, se sont accrues de nouveau de mai à juin (de 3 à 4% pour chaque mois) avant de revenir à leur plus haut niveau d'octobre pour chaque mois de la soudure (juillet à septembre). Il est fort probable que les ventes au cours du mois d'octobre 1984 ont été aussi très fortes dans la mesure où les récoltes de 1984-85 s'annonçaient tardives et mauvaises. Il est intéressant de noter que la presque totalité des ventes dans le centre de Namounou eurent lieu au cours du mois d'octobre 1983. Les ventes d'ailleurs dans tous les centres secondaires sont beaucoup moins bien réparties que dans les centres urbains, et il est pratiquement sûr que l'absence de vente au cours de nombreux mois dans ces centres secondaires correspond à une pénurie de céréales dans ce centre.

2.2.4 Chaînes de Commercialisation Privées

Les types d'intermédiaires intervenant dans la commercialisation des céréales dans la région de l'Est sont les mêmes que ceux cités dans l'Introduction. La liste des types d'intermédiaires et la description de leurs fonctions présentées dans le rapport MSU-USAID correspond tout à fait aux résultats de nos recherches en ce domaine sur tout le territoire du Burkina Faso.

Ce qui caractérise la région de l'Est est la prépondérance des agents villageois, coordinateurs et apprentis commerçants, collecteurs-logeurs,

travaillant pour les commerçants régionaux des grands centres de l'Est ou pour les commerçants des marchés de Pouytenga ou Ouagadougou surtout. Le fait que les communications soient très difficiles et que les marchés et villages soient éloignés les uns des autres dans cette vaste région explique cette prépondérance.

Le système de collecte par les commerçants indépendants, quoique moins important, est aussi représenté dans cette région. De méme, certains commerçants de l'extérieur envoient leurs équipes de collecte pour acheter directement auprès des producteurs sur les marchés ruraux, et parfois même dans les villages. Le commerce des céréales semble en grande partie dominé par les commerçants mossi qui ne sont plus considérés aujourd'hui comme des étrangers; mais les commerçants gourmantché se font plus nombreux.

L'étude de MSU-USAID souligne l'importance des chefs de villages et des agents locaux comme logeurs dans les villages d'approvisionnement de la région de l'Est, et surtout l'importance des transactions directes au village entre les producteurs et les consommateurs. Ces dernières transactions sont d'une importance cruciale dans la mesure où la redistribution et l'approvisionnement en faveur des villages locaux lors de la soudure ne sont pas aussi bien effectués par les intermédiaires du commerce privé, les agents locaux, apprentis et collecteurs-logeurs cessant leurs activités après la campagne de collecte et laissant les seuls commerçants locaux s'occuper de l'approvisionnement des marchés et villages de la région. Les intermédiaires travaillant sur commission reviennent soit à leurs activités de cultures ou suivent les commerçants pour lesquels ils travaillent. D'autre part, les commerçants nationaux venant de l'extérieur cessent leurs voyages sur les marchés de la région de l'Est dès la fin de la campagne d'achat des céréales.

2.3 TERMES DE TRANSACTION ENTRE LES INTERMEDIAIRES

Il semble que les transactions pour une grande part se produisent en dehors des marchés, cela du fait de la compétition importante entre les intermédiaires pour l'achat au producteur comme nous le verrons plus loin. Les femmes préparatrices de plats cuisinés, qui sortent des villes pour attendre les producteurs aux carrefours, déclarent ainsi éviter le

paiement des taxes pour le commerce des céréales sur les marchés. Elles utilisent très souvent, de même que les commerçants locaux, des enfants pour guider les producteurs auprès d'eux. Les producteurs de leur côté, préféreraient éviter la ville pour gagner du temps et ne pas avoir à remplir les formalités de police. De ce fait, les termes de transaction restent relativement secrets et les relations entre les partenaires sont très importantes.

Les unités de mesure utilisées par les producteurs et les commerçants sont les assiettes et les tines locales (plus grosses que les tines officielles). Les grands commerçants lors des interviews ont déclaré acheter par seaux, remplissant un sac avec cinq seaux. La louche est aussi utilisée pour la revente au détail, soit par les femmes (souvent femmes de producteurs vendant leurs propres produits), soit par les petits commerçants détaillants lors de la soudure.

Les agents de l'OFNACER utilisant très souvent des intermédiaires locaux pour le rassemblement des céréales, il semble en fait que les céréales de l'OFNACER sont aussi souvent achetées avec les mesures locales aux producteurs. Nous avons déjà souligné que les commerçants déclaraient en 1984 que les producteurs refusent de vendre avec les mesures officielles et qu'en 1978-79, les producteurs étaient conscients des avantages de ces mesures officielles. La différence entre ces opinions contradictoires tient sans doute au fait que l'étude de MSU-USAID souligne que les prix du marché sont souvent plus bas que les prix officiels jusqu'en avril, alors qu'au cours des dernières années les prix du marché dépassaient plus rapidement les prix officiels. Avec cette évolution, les producteurs sont sans doute devenus plus concernés par la fixation des prix officiels, les empêchant de tirer parti des hausses des prix sur les marchés.

Il semblait, en 1978-79, que les relations entre les agents de l'OFNACER et les producteurs ne soient pas facilitées par le fait que la plupart de ces agents ne parlaient pas le dialecte local (gourmantché) et ne connaissaient que mal la région.[6] A l'époque, l'apport majeur de l'ORD à ces agents de l'OFNACER consistait d'assistance technique, sous forme d'information sur les secteurs et les points d'approvisionnement.

---

[6]Voir le Tableau 5.6 (p.89), informations sur les agents OFNACER, de Ouédraogo (1983).

Les agents de l'ORD servaient parfois de contacts et rarement d'associés dans la collecte.

Les conditions de crédit octroyé par les commerçants sont très difficiles à connaître. Nous avons vu plus haut qu'en moyenne les ventes en avance se faisaient sur la base de deux sacs remboursés sur un sac prêté. Mais certains producteurs ont déclaré au cours de la recherche de MSU-USAID qu'ils ne payaient pas de taux d'intérêt pour les céréales prêtées ou qu'ils payaient un intérêt de trois pour deux. Ceci donne à penser que les conditions de crédit sont différentes d'un emprunteur à l'autre, ou qu'elles résident dans d'autres facteurs tels la mesure utilisée: la tine à rembourser sera bien plus grosse que celle prêtée par exemple. La connaissance des emprunteurs est très importante pour minimiser les risques de non-repaiement. Ceci incite les commerçants à confier à des agents locaux les opérations d'achat en herbe, ces agents étant mieux à même de faire pression sur les emprunteurs plus tard.

De même entre les intermédiaires, la connaissance et le contrôle fréquent des activités des agents locaux sont extrêmement importants pour les commerçants des grands centres, les relations étant basées sur les commissions ou les cadeaux s'il s'agit de chef de village ou d'informateur qui ne prend pas une part active dans la collecte. Les agents locaux et collecteurs ont tendance parfois à ne pas remplir les sacs aussi bien que le souhaitent les "patrons" ou à revendre les céréales à d'autres commerçants pour un meilleur prix, comme nous allons le voir lors du chapitre sur la concurrence. Les commerçants de Ouagadougou qui vont sur le marché de Namounou tous les dimanches s'arrêtent au retour le lundi sur le marché de Fada N'Gourma pour compléter leurs chargements auprès de commerçants de Fada N'Gourma. Les transactions à ce niveau sont basées sur la discussion des prix selon les prix de revient des commerçants de Fada N'Gourma et les prix de revente à Ouagadougou.

CHAPITRE 3

DYNAMIQUE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

3.1 PRIX

Nous n'avons pu obtenir aucune information de prix dans la région de l'Est lors de notre passage et il semble qu'aucune mercuriale ou collecte des prix ne soit effectuée dans cette région.

Les commerçants interviewés ont indiqué que les prix de la récolte jusqu'à la soudure varient de 7500 à 12500 FCFA le sac. Dès la mi-décembre 1984, lors de notre passage, les prix de l'assiette de céréales sur les marchés de céréales était de 225 FCFA, impliquant un prix de 9.000 FCFA pour le sac. Selon les commerçants, les prix ne varient pas beaucoup d'un marché à l'autre, les variations ne dépassant guère 25 FCFA par assiette, soit 1000 FCFA par sac.

L'information sur les prix dans la région circule sans doute moins bien que dans les autres régions, surtout du fait des mauvaises voies de communication. Cependant, les commerçants régionaux ou de l'extérieur bénéficient de leurs agents locaux pour obtenir les informations nécessaires sur les conditions de marché dans les lieux de collecte. Selon les commerçants, ce sont les producteurs qui proposent les premiers prix sur lesquels les discussions s'établissent. Ces prix sont proposés selon les conditions locales de production. Les commerçants de Fada N'Gourma déclarent se concerter lorsqu'il y a lieu de diminuer ou d'augmenter le prix des céréales, particulièrement en vue des négociations de prix avec les importateurs de Ouagadougou ou de Pouytenga. Mais les petits commerçants ou intermédiaires ruraux, ainsi que les producteurs ne connaissent pas les conditions de revente des commerçants plus importants ou de leurs patrons. D'autre part les commerçants déclarent qu'à partir de mai, le mil coûtait trop cher et ils ne pouvaient plus acheter pour revendre à Fada N'Gourma dans la mesure où ils ne pouvaient plus respecter les prix officiels et que les CDR faisaient bonne garde. Les conditions d'achat en brousse sont évidemment meilleures que dans les centres urbains pour la plus grande partie de l'année, et surtout en fin de soudure où les prix diminuent beaucoup plus vite en brousse qu'en ville.

3.2 COUTS DE COMMERCIALISATION

En ce domaine, les seules informations disponibles nous viennent de l'étude MSU-USAID[7]. Selon cette étude, le niveau et la composition des coûts de transaction varient largement avec les transactions considérées. Un étude estimant les coûts de commercialisation minimum et leur importance par rapport au prix d'achat pour cinq types de transactions différentes illustre ce point: Pour les importateurs de céréales de Ouagadougou, les transactions de l'Est jusqu'à Ouagadougou impliquent des coûts représentant plus de 50% du prix d'achat, coûts parmi lesquels le transport représente près de 70%. Pour les commerçants locaux qui achètent et revendent sur place, à l'inverse, les coûts peuvent être aussi faibles que 2,7% du prix d'achat. Et pour les commerçants qui stockent les céréales de la récolte à la soudure, les coûts de commercialisation, coûts de stockage (bâtiment, location, mais surtout capital immobilisé à près de 90%), reviennent à 26% du prix d'achat.

3.2.1 Coûts de Transport; Etat des Routes

Même si les prix en FCFA pour les coûts de transport indiqués dans le Tableau 5.8 (Ouédraogo 1983: 101) du document de MSU-USAID ont évolué depuis 1980, les conclusions en matière de coût de transport restent actuelles:

Tout d'abord, la région de l'Est se caractérise par un réseau routier particulièrement pauvre et délabré, seulement 13% du système routier de la région, de 2.823 kilomètres de routes en 1980, étaient considérés pratiquables toute l'année (Ouédraogo 1983: 42). Ensuite, les coûts de transport sont particulièrement élevés (en FCFA par km) pour les trajets moyens ou les plus courtes distances, cela comparativement aux trajets beaucoup plus long, tels que Fada N'Gourma - Ouagadougou. Cela est dû au fait que d'une part les plus grands camions pratiquent ces routes, les véhicules plus petits que l'on trouve sur les distances moyennes revenant plus cher pour le transport du sac; et d'autre part, les sacs pris en route sur les grandes lignes pour un trajet plus court ne bénéficient pas de réduction pour autant.

---

[7]Voir Tableau 5.7 (p. 99) et détails des coûts de commercialisation dans l'annexe A (p. 262-269) de Ouédraogo, (1983).

3.2.2 Coûts de Stockage

Comme ailleurs les coûts de stockage, en terme de location ou construction de bâtiment, ne sont pas des coûts très importants pour les commerçants. D'autre part l'accès aux facilités de stockage ne semble pas représenter de problème pour le commerçant qui stocke souvent chez lui ou parfois chez les producteurs ou logeurs.

3.2.3 Coûts du crédit et des Pertes

Ceux-ci sont parmi les coûts les plus importants. Les coûts du crédit sont difficiles à connaître dans la mesure où peu de commerçants ont accès au crédit bancaire et doivent avoir recours au crédit offert par les autres commerçants à des conditions inconnues. En ce qui concerne le crédit bancaire, les taux annuels les plus avantageux se situent de 11% à 15%. Parce que les banques demandent des garanties ou des dépôts importants, la plupart des commerçants ne peuvent pas obtenir des prêts bancaires, même modestes, alors que d'autres commerçants obtiennent des prêts de quatre millions de FCFA et plus. Ces derniers sont les commerçants agréés en général, qui sont au nombre de sept dans Fada N'Gourma.

Pour la plupart des commerçants, les pertes dues au crédit non-remboursé ou aux détournements des fonds par les agents locaux représentent un problème important, et souvent la cause de faillites. Les commerçants tentent de limiter ces risques en répartissant les fonds entre plusieurs agents et choisissent de plus en plus d'investir plus dans les voyages de contrôle et d'approvisionnement en fonds des agents locaux plutôt que de confier des sommes très importantes à ces agents. Par exemple, un commerçant interviewé, qui déclarait commercialiser 2.000 sacs par an, a estimé ces pertes dues au non-remboursement à près de 40.000 FCFA par année. Ce niveau élevé de risques dans les opérations de crédit que pratiquent tous les commerçants explique en partie les niveaux élevés des taux d'intérêt demandés aux emprunteurs.

3.2.4 Autres Coûts

Les coûts de personnel sont similaires à ceux décrits dans l'introduction de ce volume, ainsi que le coût du sac vide, situé à 400 FCFA à l'état neuf par un informateur local. Quant à la patente, elle obéit en principe bien sûr aux mêmes réglementations que dans toutes les

autres régions, mais comme ailleurs, peu de commerçants payent la patente et encore rarement aux niveaux qu'exigeraient leurs véritables niveaux d'activités dans le commerce des céréales: Un des informateurs a indiqué payer une patente de 7.200 FCFA par an, mais il s'agit d'une patente permettant la commercialisation à l'intérieur de la région uniquement. Il est probable que les nombreux commerçants qui ne sont pas agréés ne payent pas de patente. Ils doivent donc dépendre souvent d'un commerçant agréé pour avoir accès au "marché" des céréales, et doivent apporter une contribution au commerçant qui les "protège". La plupart des petits commerçants doivent en effet passer sous le couvert des commerçants agréés avant de pouvoir réunir un capital suffisant pour obtenir un agrément.

3.3 MARGES COMMERCIALES

Dans le cas de cette région, du fait du manque de données de prix et de la brièveté de notre passage de recherche, les informations dont nous disposons sur les marges commerciales de profit sont très minces. Les informateurs contactés en décembre 1984 ont déclaré que les marges brutes (avant déduction des coûts) minimum devaient être de 1000 FCFA entre les prix de brousse et les prix de revente (soit à Fada N'Gourma soit au commerçants de Ouagadougou). Selon eux, accepter de commercialiser des céréales pour des marges de 1000 ou 750 FCFA serait le point de départ de la faillite. Là aussi, il est certain que le jeu des mesures locales différentes à l'achat et à la vente permet des bénéfices supplémentaires.

3.4 CONCURRENCE ET SUCCES DANS LE COMMERCE

Les conditions de succès dans le commerce sont les mêmes dans cette région que celles mentionnées partout ailleurs, avec une insistance particulière sur l'apprentissage des petits commerçants auprès des commerçants plus expérimentés.

La concurrence dans cette région pour l'achat au producteur est assez aggressive de la part de tous les intermédiaires locaux et des commerçants de l'extérieur. Lorsque les transactions ont lieu sur les

marchés, avec les commerçants indépendants surtout et les producteurs, la concurrence se situe au niveau des prix. Entre les intermédiaires locaux, parmi lesquels on trouve en bonne place les vendeuses, la concurrence se situe plus au niveau des relations personnelles entre les partenaires, les relations de crédit ou les relations de clientèle régulière construites avec de petits cadeaux. La concurrence s'exerce aussi largement, comme nous l'avons vu plus haut, par l'attraction et l'interpellation des clients à l'extérieur des marchés, avant même que les autres commerçants ou intermédiaires n'aient la possibilité de leur proposer l'achat. A ce niveau, la concurrence de l'OFNACER est toutefois grandement limitée par la faiblesse de sa représentation dans cette large région et les faibles moyens logistiques dont il dispose pour une telle tâche. Au niveau de la concurrence entre les intermédiaires, on retrouve les mêmes techniques que dans les autres régions, comme la Volta Noire, où les commerçants tentent d'attirer les bons collecteurs à leurs services par de meilleurs prix ou de meilleurs commissions.

Quant à l'approvisionnement, il semble qu'une moindre concurrence se produise au niveau des centres ruraux. Les commerçants indépendants locaux, assez peu nombreux, sont souvent laissés seuls avec la tâche d'approvisionner les marchés locaux et leurs performances se trouvent souvent limitées par leur faible capital. L'OFNACER se heurte aux mêmes difficultés que les grands commerçants des centres importants de la région pour concurrencer les commerçants ruraux lors de la soudure: Les voies de communication à ce moment-là sont souvent impraticables d'une part. D'autre part, les commerçants locaux, malgré les prix imbattables de l'OFNACER lors d'une soudure difficile, ne craignent pas réellement l'OFNACER car "Il ne vend pas au détail; il vend souvent du mil pourri, et de plus n'accepte pas les ventes à crédit, alors que nous les commerçants, nous faisons crédit," ainsi que le déclarait un informateur.

Les groupements villageois en 1984 et surtout les banques de céréales avaient un niveau bien trop faible d'activité dans le commerce des céréales pour être pris en considération dans la concurrence.

Même si nous n'avons pas eu connaissance de l'existence de syndicats dans cette région, nous savons que les commerçants des marchés principaux de cette région se réunissent principalement pour discuter des prix de vente sur le marché concerné, et comme ailleurs, pour défendre leurs intérêts communs vis-à-vis des réglementations commerciales.

CHAPITRE 4

CHANGEMENTS MAJEURS DANS LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION AMELIORATIONS SUGGEREES

Les changements majeurs concernent l'implantation progressive dans le commerce des céréales des commerçants autochtones, les gourmantché et l'intégration des nombreux commerçants mossi. Les dernières mauvaises récoltes ont souligné des déficiences dans le système de commercialisation au niveau de l'approvisionnement dans les secteurs enclavés. Le mouvement des banques de céréales va en s'emplifiant malgré des débuts très difficiles, mais il reste encore très marginal, et les difficultés qu'elles rencontrent sont toujours d'actualité.

Le commerce privé, responsable de la grande majorité de la commercialisation des céréales dans cette région, a adapté ses systèmes de collecte avec la concurrence accrue provoquée par la pénurie de céréales: Les agents locaux sont mieux contrôlés et les fonds sont confiés avec la plus grande précaution.

Le rôle de l'ORD, ou d'autres entités locales, comme les CDR, en matière de formation, d'information et de vulgarisation au niveau des mesures et des prix officiels est vital pour la défense des intérêts villageois. Le développement des groupements villageois et particulièrement des banques de céréales pourrait être une solution aux difficultés d'approvisionnement, avec un niveau d'encadrement suffisant.

De meilleurs routes réduiraient considérablement les coûts de commercialisation des céréales et inciteraient plus de commerçants et les agents de l'OFNACER à venir approvisionner plus de centres. A la fois les consommateurs et les producteurs en bénéficieraient.

Là aussi des mesures standard sont souhaitables. Le principal obstacle semble être le fait qu'elles sont associées aux prix fixes qui ne permettent aucune rémunération du stockage dans la concession jusqu'à la soudure, ce qui serait souhaitable pour la revente locale dans le cas de mauvaises récoltes.

ANNEXE: RESUME DES ACTIVITES DE RECHERCHE DANS LA REGION

Dans la mesure où la plus grande partie des informations obtenues pour cette région l'ont été à partir des résultats de la recherche effectuée de 1978 à 1980 par l'équipe de MSU-USAID, une seule visite a été faite à cette région par le CRED, durant la première quinzaine du mois de décembre.

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME II

RAPPORT REGIONAL SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS LE SAHEL (DORI)

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

Dans cette région, la population est en majorité peul, avec une minorité de mossis. Les mouvements de population s'effectuent surtout en direction du Sud vers Fada. Toute la population familiale se déplace avec ses troupeaux. 45% de la population de l'Oudalan se déplace en direction du Sud et de Yalogo. Cela crée d'ailleurs certains conflits avec les populations locales car ces émigrés arrivent et sont suspectés de vol de récoltes et du bétail. Les mouvements de population de Djibo se font en direction du Sud, vers la Volta Noire.

Le type de céréale préféré dans le Sahel est le petit mil car les peuls l'utilisent pour la plupart de leurs préparations, telle que le dégué par exemple, alors qu'il préparent le tô avec le sorgho blanc dont ils ne sont pas friands. Le petit mil local est aussi le meilleur petit mil pour eux car au moment de la soudure, les femmes préparent et consomment aussi le son du petit mil. Les Peuls n'aiment pas le maïs et ne se sont pas habitués aux produits maraîchers dont la production encore localisée s'accroît dans la région.

1.2 PRINCIPAUX PRODUITS

Les données de production du Tableau 1 n'indiquent pas pour les années 1981-82, 1982-83 et 1983-84 la répartition entre le mil et le sorgho, mais le petit mil constitue la presque totalité des céréales collectées dans le Sahel, la récolte des autres produits n'étant même pas mentionnée pour la saison 1984-85. Le sorgho et le maïs étaient assez importants dans les zones les plus au sud, mais les dernières saisons ont été particulièrement dures pour ces cultures. L'élevage constitue une des plus importantes richesses de cette région, malgré l'appauvrissement actuel des pâturages. Enfin, les activités de maraîchage promues par les divers projets de développement permettent de plus en plus aux autochtones de produire en saison sèche des pommes de terre, des oignons, des choux, de la laitue, etc.

TABLEAU 1

ESTIMATIONS DES PRODUCTIONS DE CEREALES
(tonnes)

REGION: SAHEL (Dori)

Céréales / Années* / Secteurs	Mil & Sorgho[a] 1981-1982	Mil & Sorgho[a] 1982-1983	Mil & Sorgho[a] 1983-1984	Mil[b] 1984-1985
Dori	19295	15600	4000	4400
Sebba	13528	14000	7500	7000
Gorom-Gorom	10157	11400	870	900
Djibo	22798	9000	10800	13800
Aribinda	8851	7500	3080	3900
Total	29217	31363	26250	30000

SOURCES: [a]Document de synthèse des données statistiques de l'ORD du Sahel, Campagnes 1977-78 à 1984-85, juillet 1984.

[b]Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Campagne agricole 1984-85, Situation au 30 septembre 1984, p. 38.

NOTE: *En 1984-85, la récolte estimée pour les autres céréales est pratiquement nulle.

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

1.3 SITUATION ALIMENTAIRE SURPLUS, DEFICIT (Tableau 2 et Carte 1)

Selon les critères de consommation annuelle par tête choisis, le déficit estimé au 30 septembre 1984 pour la saison 1984-85 est de 56,000 tonnes (190 kg par personne) à 66,000 tonnes dans l'ORD (Organisme Régional de Développement) du Sahel. Le déficit le plus lourd est dû à la région de Dori et à celle de Gorum-Gorum. La région de Sebba, seule région excédentaire au cours des dernières années, a connu un déficit de prés de 5000 tonnes au cours des deux dernières années. Il faut noter que dans la région de Djibo, alors que le secteur de Tongomayél jusqu'à la saison 1983-84 avait donné des résultats assez bons, a connu cette année des conditions aussi catastrophiques que les secteurs de Baraboulé et de Djibo.

1.4 ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT RURAL

L'ORD est le principal moteur du développement rural dans la région du Sahel et met particulièrement l'accent sur la vulgarisation des techniques de culture et d'élevage adaptées aux conditions du Sahel. L'ORD tente aussi, avec l'appui des groupements villageois, de développer le maraîchage durant la saison sèche. Mais les informateurs de l'ORD déplorent surtout les faibles moyens financiers et humains dont l'ORD dispose pour poursuivre ces objectifs:
En effet, selon eux, le réseau d'encadrement est très faible et peu opérationnel comme en témoigne cette moyenne de 6000 paysans par encadreur. Il en résulte selon eux une faible utilisation des intrants et de techniques préconisées. Ils sont cependant conscients que les premiers obstacles au développement de cette région sont les mauvaises conditions climatiques; le risque, accru de ce fait, que représente pour les agriculteurs l'adoption de nouvelles techniques; le manque de crédit et les problèmes de commercialisation des produits, particulièrement de ceux de l'élevage et du maraîchage.

Les responsables de l'ORD de Dori déplorent aussi en matière d'organisation du monde rural le peu de coordination des différents organismes impliqués dans le développement rural dans la région du

TABLEAU 2

BILAN CEREALIER
(tonnes)

REGION: SAHEL (Dori)

Secteurs \ Années	1979-80[a]	1981-82[a]	1982-83[a]	1983-84[a]	1984-85[b]	Population (1984-85)
Dori	-13380	-8534	-9811	-20500	-22890	121150
Sebba	-870	+105	+3036	-5400	-5780	53320
Gorom-Gorom	-10800	-10641	-7853	-17800	-17780	85100
Djibo	-6200	-4711	-16081	-10000	-14550	119570
Aribinda	-2330	-5435	-5435	-5800	-5190	38820
Total	-33600	-29217	-31365	-59500	-66000	416760

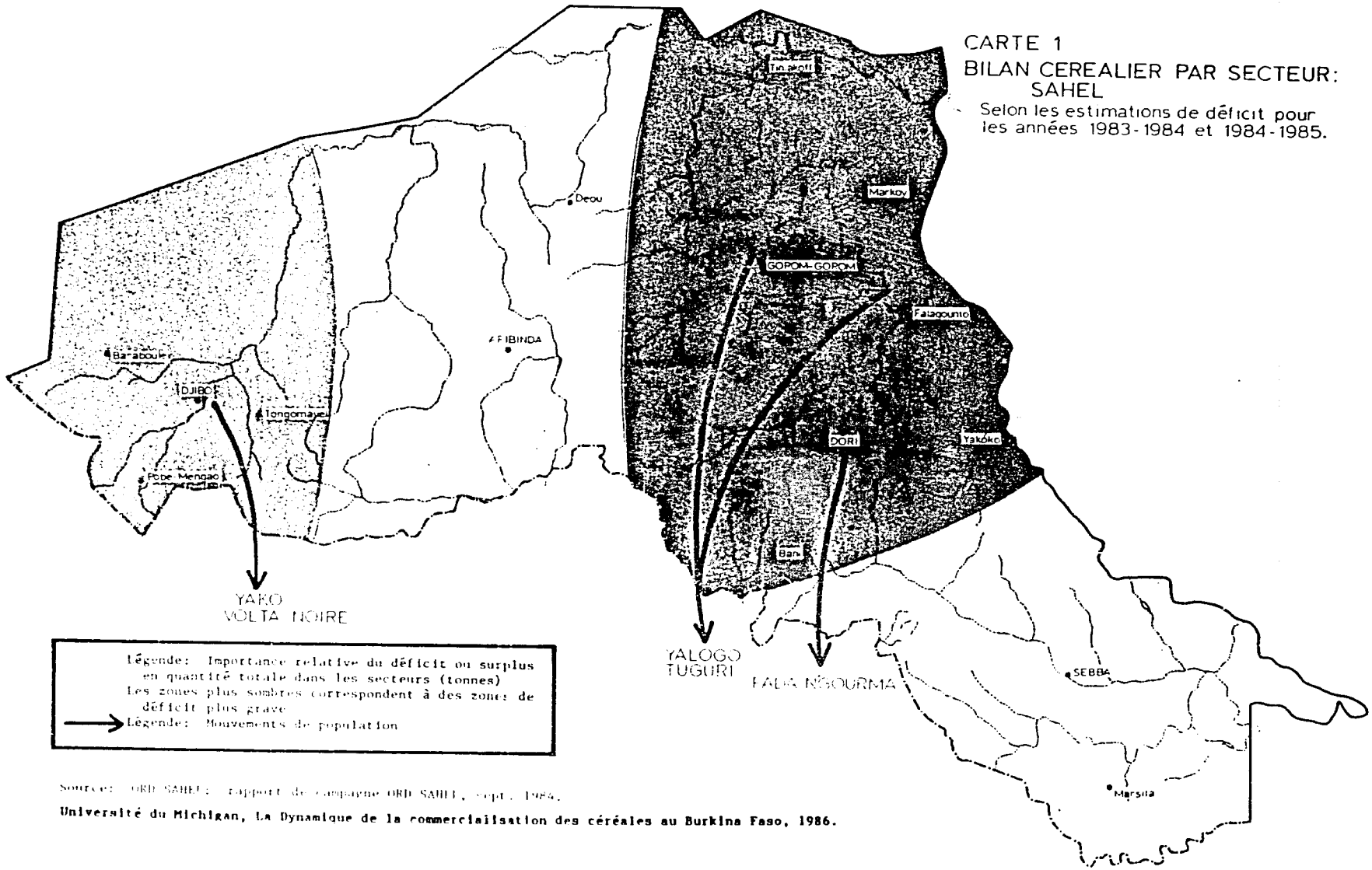
SOURCES: [a]Document de synthèse de données statistiques de l'ORD du Sahel campagnes: 1977-78 à 1984-85. Ces estimations sont calculées sur la base de 200 kg de céréales par habitant et par an (consommation) et en comptant 20 kg/ha pour les besoins en semences en 1979-80, 215 kg/hbt/an en 1981-84, 1982-83 et 1983-84, et 15% de la production brute pour les semences et les pertes.

[b]Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Campagne Agricole 1984-85, situation au 30 septembre, 1984, p. 38. Calculé avec 215 kg/hbt/an et 15% pertes et semences.

LEGENDE: - = deficit.

NOTE: 1980-81: non disponible par secteur.

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



CARTE 1

BILAN CEREALIER PAR SECTEUR: SAHEL

Selon les estimations de déficit pour les années 1983-1984 et 1984-1985.

Légende: Importance relative du déficit ou surplus en quantité totale dans les secteurs (tonnes)
Les zones plus sombres correspondent à des zones de déficit plus grave
→ Légende: Mouvements de population

Source: ORD SAHEL: rapport de campagne ORD SAHEL, sept. 1984.

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

Sahel: Dans la région de Dori, le FDC (Fonds de Développement Communautaire) financé par le FDR (Fonds de Développement Rural) et par l'aide américaine assure une fonction d'encadrement et d'octroi de crédit pour les groupements villageois de la région et surtout pour les banques de céréales comme nous le verrons plus tard.

Dans la région de l'Oudalan, Gorum-Gorum, le CIDR (Centre International pour le Développement Rural) travaille avec l'Union des groupements villageois de l'Oudalan (l'UGVO) qui reçoit aussi des financements du FED (Fonds Européen de Développement), du FDR, de l'OXFAM, de de la CNCA (Caisse Nationale de Crédit Agricole). Les groupements villageois et surtout les banques de céréales de la région de Sebba étaient jusque-là encadrées par l'OVPB (Organisation des Volontaires des Pays-Bas). Notre visite s'est effectuée d'ailleurs à l'époque du remplacement de l'encadreur hollandais responsable. L'encadrement des groupements villageois de cette région est désormais considéré comme sous la responsabilité de l'ORD, comme devraient l'être bientôt selon les souhaits de l'ORD la coordination de toutes les opérations de développement dans le Sahel.

CHAPITRE 2

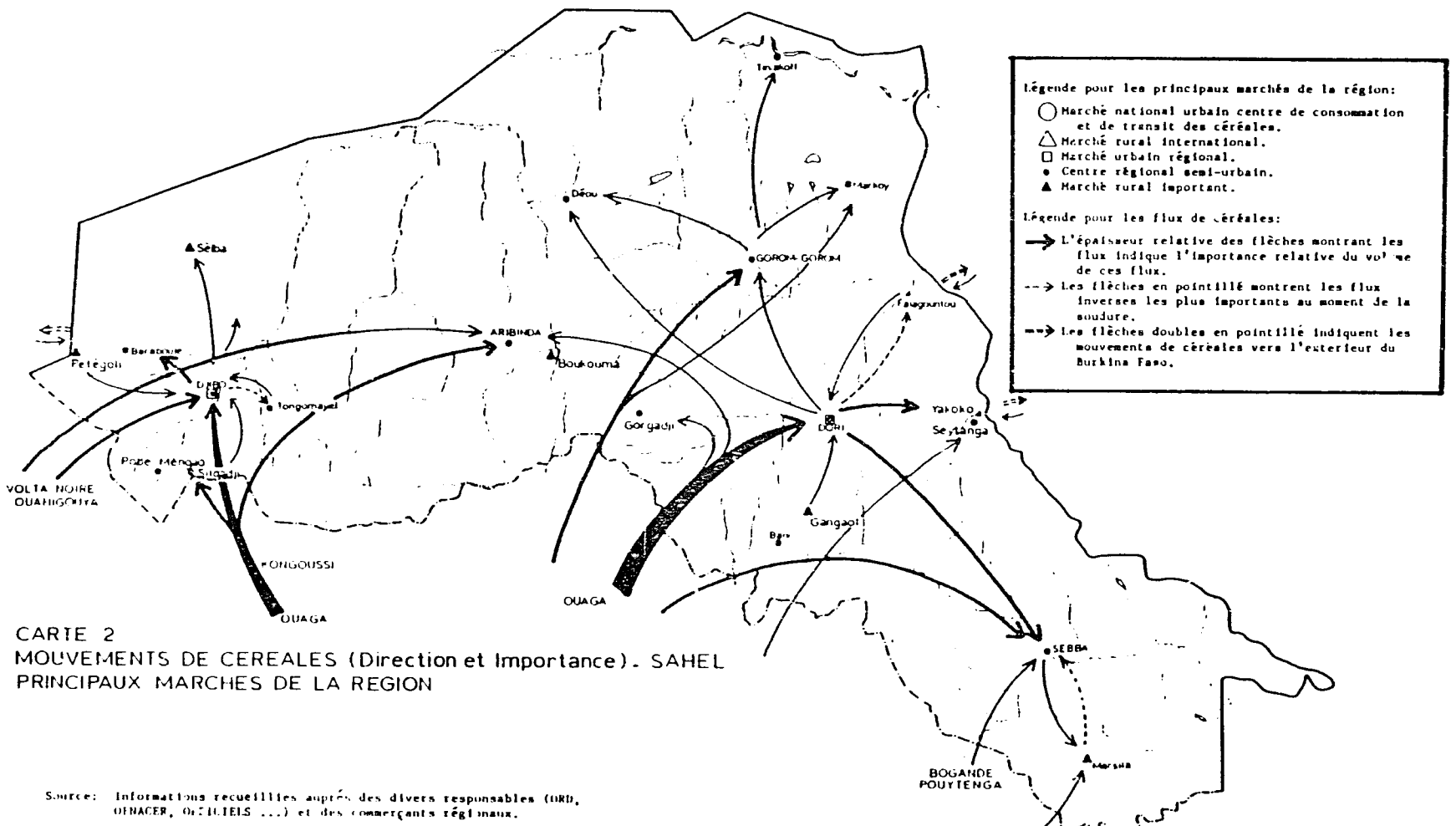
DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1 GEOGRAPHIE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1.1 Mouvements des céréales (Carte 2 et Schéma 1)

L'ORD du Sahel est en presque totalité approvisionné directement par l'intermédiaire de Ouagadougou. En effet, toutes les céréales, à peu de chose près, destinées à la région de Dori ou de Djibo, transitent par Ouagadougou. Les céréales sont acheminées surtout par le commerce privé, par l'OFNACER (Office National des Céréales), et par les organismes non-gouvernementaux. En ce qui concerne les céréales apportées par le commerce privé, leur origine première (qui est particulièrement étudiée dans le rapport régional concernant la région de Ouagadougou) se trouve tout d'abord en Volta Noire, puis dans la région de Pouytenga, Tenkodogo et enfin dans les marchés de Hamalé et de Guéléoungo à la frontière du Ghana. Ceux-ci ont revêtu, au cours des mois de juillet à novembre 1984 surtout, une importance vitale pour l'approvisionnement en céréales sur tout le territoire.

Les quelques exceptions à cette règle de transit par Ouagadougou sont les suivantes: De rares commerçants de Djibo, Aribinda, et Silgadji (30 km au sud-est de Djibo) ont fait occasionnellement des tournées de collecte en Volta Noire et à Hamalé (frontière du Ghana). De plus, un commerçant (Aribinda) s'approvisionne parfois à Ouahigouya alors qu'un autre commerçant (de Silgadji) a un petit frère à Solenzo qui collecte pour lui. De même, les commerçants de la zone de Dori ne vont que très rarement chercher des céréales directement dans la région de Pouytenga. Il semble que le marché et la région de Marsila soient ravitaillés par Bogandé, mais ce ravitaillement ne se fait pas plus au nord car la route au dessus de Marsila vers Sebba est coupée durant l'hivernage. Par contre, il est beaucoup plus fréquent que des commerçants de l'extérieur, outre ceux de Ouagadougou, c'est-à-dire ceux de Pissila, Kaya ou Pouytenga, envoient "leurs enfants" pour vendre directement les céréales sur les marchés de Dori, au pire moment de la soudure, quand la demande est très forte.

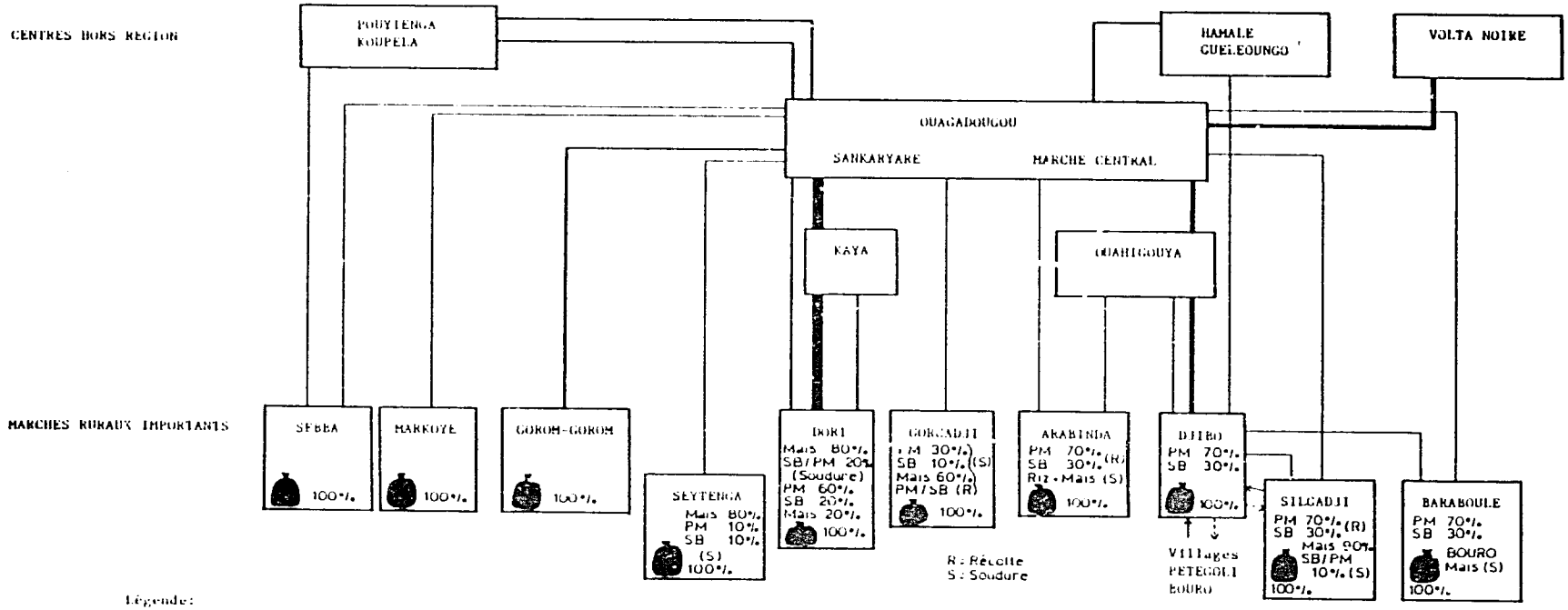


CARTE 2
MOUVEMENTS DE CEREALES (Direction et Importance). SAHEL
PRINCIPAUX MARCHES DE LA REGION

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.

SCHEMA 1 SCHEMA DES MOUVEMENTS DE CEREALES DANS LA REGION DU SAHEL



Légende:

← l'épaisseur des flèches entre les marches indique l'importance relative des mouvements de céréales.

←- - Mouvements inverses des céréales les plus importants durant la soudure.

Pour 1983-1984: le maïs est exceptionnel au Sahel et uniquement dû à la pénurie de toutes les autres céréales et à l'abondance du maïs au Ghana. En général, à la récolte, le sorgho blanc et le petit mil sont les seules céréales présentes.

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.

Bien qu'une partie des céréales de Dori et de Djibo soient acheminées dans un deuxième temps vers les centres urbains secondaires, Baraboulé, Silgadji, Aribinda, Gorgadji, Seytanga, Gorum-Gorum, Markoy, et Sebba, tous ces centres, mis à part Baraboulé, sont aussi et surtout approvisionnés directement par les céréales de Ouagadougou, par l'intermédiaire des commerçants locaux ou plus rarement par ceux de l'extérieur. Selon les dires de nos informateurs, certains moyens et petits commerçants de Djibo s'approvisionneraient même auprès d'un commerçant de Silgadji.

Chacun de ces centres, ainsi que Djibo et Dori, distribue les céréales dans les villages de leur zone d'influence immédiate et le sens de ces mouvements de céréales entre les villages et leur centre le plus proche est, depuis ces dernières quatre années surtout, pratiquement toujours du centre d'approvisionnement vers les villages. Ce n'est qu'au moment de la récolte que les commerçants locaux peuvent encore effectuer une collecte des céréales dans certains villages tels que Pétégoli, Bouro (région de Djibo), ou Rablo et Naoublaba (région de Silgadji) avant de les acheminer vers le centre semi-urbain ou bien de les stocker en prévision de la soudure.

Les céréales acheminées vers le Sahel en provenance de Ouagadougou, où elles transitent exclusivement soit par le marché de Sankariaré, soit par le marché central, sont généralement sur tous les marchés à 70% du petit mil et à 30% du sorgho blanc. Mais, du fait de la pénurie de ces céréales et de l'envahissement considérable du maïs ghanéen lors de la soudure 1984, les céréales commercialisées dans cette période dans le Sahel étaient constituées de 80 à 100% de ce maïs, céréale que les Sahéliens n'apprécient pourtant guère.

Les consommateurs du Sahel, faute de pouvoir consommer leur propre petit mil qui est leur céréale favorite, préfèrent nettement le petit mil clair, en provenance des centres de production de la région de Ouagadougou ou bien de celle de Garango au "naado" ou "petit mil sauvage ou hâtif" cultivé dans l'est du pays ou bien dans la Volta Noire qui est un petit mil noir dont le tô prend une couleur plus sombre. Les consommateurs du Sahel se méfient aussi du sorgho blanc de la région de Garango qui, bien qu'en apparence parfaitement blanc, produit une farine et un tô de couleur rouge.

Le fait que toutes ces céréales transitent par Ouagadougou ne permet pas toujours, néanmoins, aux commerçants du Sahel de faire un choix sur la qualité des céréales. Les besoins de céréales étant particulièrement pressants dans cette région et donc les consommateurs moins difficiles au fil des mois, certains commerçants de Ouagadougou, fournisseurs de leurs collègues du nord ont avoué conserver les céréales les plus claires pour la clientèle plus difficile de la ville de Ouagadougou.

Les mouvements de céréales du Sahel vers les pays voisins, surtout le Niger, donnent lieu à de nombreuses rumeurs selon lesquelles d'importantes quantités de céréales en provenance de l'OFNACER de Dori passeraient en fraude au Niger dans la direction de Niamey. Plusieurs informateurs de Dori (ORD, Save the Children, Caritas, résidents) ont souligné qu'il leur paraissait impossible que de grandes quantités passent la frontière, surtout à une époque où le commerce des céréales est étroitement contrôlé: Selon eux, d'une part, la demande énorme en céréales de toute la région peut justifier à elle seule les grandes quantités acheminées et d'autre part, s'il y a effectivement des céréales traversant la frontière, il s'agit uniquement d'échanges entre parents des villages de la frontière.

Les quantités de céréales acheminées vers le Sahel sont surtout très importantes durant la période de soudure: Les deux plus grands commerçants de Dori soulignent qu'ils n'acheminent à Dori qu'un chargement par mois durant la période d'après récolte (cinq tonnes par mois) et la saison sèche (dix tonnes par mois) alors qu'ils effectuent parfois trois à quatre voyages par mois durant la soudure (soit 30 à 40 tonnes par mois). Un des principaux fournisseurs des commerçants de Dori, dont le magasin et la boutique se trouvent aux abords du marché de Sankariaré à Ouagadougou, nous a confié durant la période la plus difficile de la soudure, fin août-début septembre 1984, que près de dix camions de céréales (surtout Isuzu 7 tonnes chargés généralement de dix tonnes) partaient du marché de Sankariaré chaque jour en direction du Sahel.

Selon le nombre de commerçants importateurs de céréales au Sahel et leur propre évaluation des quantités acheminées par chacun, les quantités de céréales importées par an seraient les suivantes:

TABLEAU 2a

QUANTITES DE CEREALES IMPORTEES
SELON LES COMMERCANTS
(tonnes par an)

REGION: SAHEL (Dori)

Dori	1500	Djibo	500
Seytanga	800	Silgadji	60
Gorum-Gorum	800	Baraboulé	50
Markoy	100	Aribinda	150
Sebba	300	Gorgadji	100
Gangaol	200		

SOURCE: Interviews avec commerçants de la région.

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

Certaines remarques s'imposent concernant ces chiffres: L'importation de grandes quantités est assez récente et s'est particulièrement aggravée ces toutes dernières années. Les chiffres rapportés ici ne reflètent sûrement pas les quantités réelles de maïs transportées durant les mois de soudure 1984. Il faut aussi ajouter à ces chiffres les quantités de céréales apportées pendant la soudure par les commerçants de l'extérieur de la région du Sahel: Kaya, Pouytenga, et surtout Ouagadougou. D'après les informateurs de Dori, le nombre de ces commerçants "étrangers" seraient d'environ une douzaine. Il ne faut pas oublier que les centres régionaux tels que Seytanga ou Baraboulé principalement sont aussi approvisionnés par les centres nationaux Dori et Djibo. Les deux principaux commerçants de Dori nous ont aussi confié qu'ils écoulaient 80% de leurs céréales auprès de commerçants en brousse, dans les villages autour de Dori ou même à Seytanga pour l'un d'eux. La sous-estimation massive que l'on peut attendre des informateurs et surtout les estimations et recoupements grossiers que nous avons pu effectuer dans les autres régions (voir surtout Schéma la dans le rapport sur le Centre où les quantités de céréales acheminées vers le Sahel en 1984 sont estimées à près de 27.000 tonnes), nous conduisent à penser que les quantités avancées par les commerçants pourraient être multipliées par 6 ou 7 pour être plus proches de la réalité. Les estimations

paraissants dans le Tableau 2a gardent toutefois une valeur indicative de l'importance relative dans le commerce des céréales de chaque secteur dans cette région.

2.1.2 Principaux Marchés et Points de Transactions

2.1.2.1 Marchés nationaux: Importation, consommation et transit

Dori et Djibo sont les grands centres d'importation mais aussi les plus grands centres de consommation. A l'époque de meilleures récoltes, ils jouaient un rôle de rassemblement des céréales collectées dans la région. Actuellement, leur rôle principal dans le commerce des céréales est la distribution des céréales importées, distribution sur le marché urbain et dans la région immédiate et ils n'ont qu'un rôle assez marginal et occasionnel dans la distribution vers les centres régionaux. Malgré cela, Dori et Djibo sont des points "naturels" de transit sur la route de la plupart des centres régionaux, ce qui revêt une importance certaine en matière de transport, d'information et de transactions de céréales.

2.1.2.2 Marchés régionaux: Importation, consommation et distribution

Tous les centres cités plus haut dans le tableau des quantités estimées (Tableau 2a) ont un rôle d'approvisionnement et de distribution dans leur région proche.

2.1.2.3 Marchés semi-urbains ou marchés ruraux importants

Des marchés tels que Boukouma, Tongomayel, Marsila, et Pétégoli jouent un rôle de distribution au niveau local, mais aussi de collecte et de rassemblement des petites quantités de céréales qui peuvent être collectées au moment de la récolte. Nous verrons plus tard que sur ces petits marchés opèrent des petits et moyens commerçants saisonniers ayant des liens étroits avec les commerçants des marchés régionaux surtout, ou pouvant très occasionnellement s'approvisionner eux-mêmes auprès des commerçants des centres nationaux ou de Ouagadougou.

Les marchés, dans toute la zone du Sahel, ont lieu chaque semaine: A titre d'exemple, le jour de grand marché de Dori est toujours un dimanche, celui de Markoy un lundi, celui de Gorum-Gorum un jeudi, et celui de Gorgadji un samedi.

2.2 STRUCTURES DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION; INTERMEDIAIRES

2.2.1 Voies de commercialisation (Schéma 2)

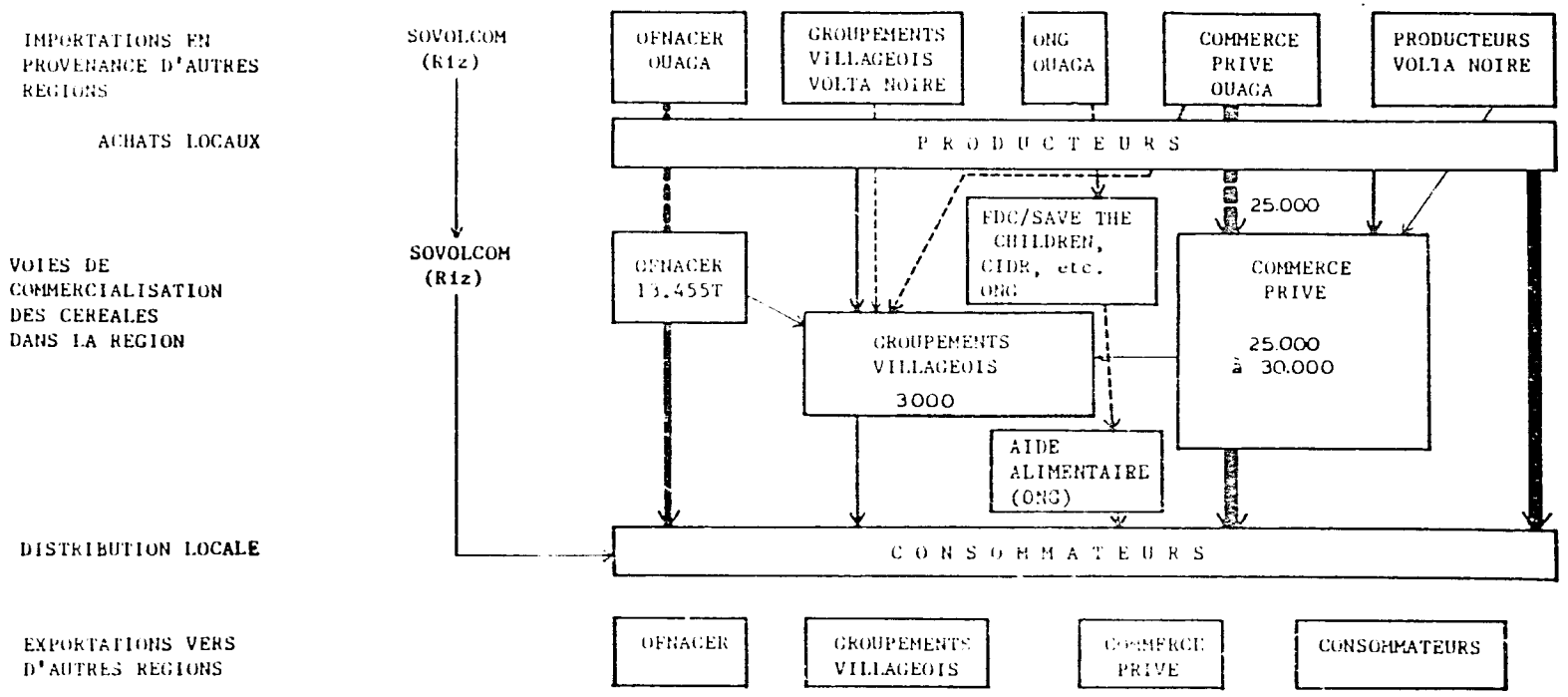
Le commerce ou la distribution des céréales dans l'ORD du Sahel est assuré par quatre grandes voies:

- les organisations non-gouvernementales chargées de véhiculer une grande partie de l'aide alimentaire. IL s'agit principalement de Save the Children, Care, la Caritas ou Mission catholique;
- les groupements villageois et les associations qui les regroupent, par exemple l'UGVO (l'Union des groupements villageois de l'Oudalan);
- le circuit de l'OFNACER et ses centres de ventes à travers la région;
- enfin, les chaînes de commercialisation de céréales privées.

Les interactions entre ces quatre voies au niveau du Sahel sont très limitées. La coopération locale entre l'OFNACER et les groupements villageois, qui pourrait en être la principale, est en fait pratiquement inexistante du fait, semble-t-il, d'une mésentente entre leurs dirigeants respectifs. Ces mêmes groupements villageois, comme les ONG (Organisations non-gouvernementales), pourraient avoir recours aux commerçants locaux pour l'approvisionnement, mais cela n'arrive en fait que très rarement car les premiers, outre la collecte locale, ont leurs propres réseaux d'approvisionnement à Ouagadougou, auprès de l'OFNACER (le groupement de Mangao dans l'Oudalan reçoit jusqu'à dix millions de FCFA de crédit en céréales de l'OFNACER de Ouagadougou), des commerçants privés ou des magasins centraux des ONG.

D'autre part, bien que la presse (voir le numéro du lundi 27 août 1984 de Sidwaya, page 1 et 4) et les responsables de l'OFNACER et des autorités gouvernementales soient persuadés que de très importants trafics illicites soient effectués au Sahel entre l'OFNACER et les commerçants privés; les informateurs et responsables locaux (missionnaires, FDC, SAVE the Children, l'ORD, des résidents) sont très sceptiques à ce propos. Selon eux, un petit trafic de quelques sacs est sûrement possible, mais de très grandes quantités ne peuvent pas être achetées à bas prix par les commerçants pour être revendus sur le marché de Dori sans courir des risques insensés. Pour eux, le fait que les commerçants sur le marché utilisent des sacs vides provenant de l'OFNACER

SCHEMA 2 SCHEMA DES VOIES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES REGION: SAHEL (Dori)



Légende:

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 59.500 tonnes (voir tableau 2 SAHEL)

Sources: Informations obtenues auprès de diverses sources (ONG, OFFICIFIS, 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.

pourrait être à l'origine de la conviction des autorités concernant une fraude de grande envergure. Il est clair, selon un responsable d'une ONG locale que certains moyens commerçants locaux profitent parfois de la distribution de ces ONG en "payant" des gens qui iront acheter des céréales à très bon prix pour lui, comme auprès de l'OFNACER; mais ces quantités ne peuvent qu'être limités et de toute façon, les quantités importées directement de l'extérieur par les commrcants sont au moins aussi importantes que celles importées par l'OFNACER de Dori. En réponse à l'étonnement des gens de Ouagadougou de voir tant de céréales partir vers le Sahel sans jamais sembler satisfaire la demande locale, les informateurs locaux pensent que les besoins locaux sont très souvent sous-estimés par l'OFNACER dans le Sahel.

L'importance respective de ces quatre voies est très difficile à définir dans la mesure où estimer les quantités commercialisées par les commerçants représente une tâche particulièrement ardue: Les méthodes d'estimations que nous avons utilisées au cours de nos recherches sont décrites de façon détaillée dans l'introduction de ce volume. Ces estimations basées en effet sur le recensement très approximatif des commerçants sur les principaux marchés du Sahel, ont du prendre en compte la sous-évaluation systématique des niveaux d'activités déclarés par les commerçants interrogés. Dans le cas du Sahel, l'OFNACER semble jouer un rôle relatif bien plus important que dans les autres régions du Burkina Faso dans le domaine de la distribution des céréales. Cependant, la part du "marché" qu'occupe le commerce privé dans la commercialisation des céréales reste prépondérante. D'une façon quelque peu comparable avec la situation dans la région du Centre-Nord, le commerce privé (voir Schéma 2) commercialiserait deux à trois fois plus de céréales que l'OFNACER. Les groupements villageois de la région joueraient aussi un rôle plus important que dans les autres régions, les quantités distribuées par l'intermédiaire des banques de céréales et des groupements villageois pouvant atteindre 3000 tonnes.

2.2.2 La Commercialisation par les Producteurs, Rôle des Groupements Villageois

2.2.2.1 Producteurs, comportement de vente et d'achat

Il est évident que dans une région déficitaire comme le Sahel, il est très difficile d'observer ou même de discuter du comportement de vente des producteurs. Néanmoins, certains informateurs, des responsables de

l'ORD et des groupements villageois surtout, ont pu nous donner quelques renseignements sur les périodes de vente et aussi sur le choix des biens que le producteur du Sahel peut vendre.

A Djibo, les ventes en avance "n'existent pas", mais on peut en observer dans les villages autour, quand les paysans sont en difficulté: En général, ils devront rembourser après la récolte une botte de mil, soit l'équivalent d'une tine officielle (16 kg), pour 500 FCFA payés avant la récolte. Ce principe, d'ailleurs, est accepté aussi par les groupements locaux. Mais là aussi, il semble que les ventes en avance disparaissent avec les mauvaises récoltes. Selon les informateurs, le principe est le même dans la région de Dori, mais les producteurs qui le peuvent viendront après les récoltes vendre sur les marchés avec la louche, si les céréales sont très peu abondantes.

Il semble que les producteurs de la région du Sahel décident assez rarement de sacrifier quelques têtes de bétail juste après la récolte pour acheter des céréales (bien sûr lorsqu'il apparaît évident que les réserves ajoutées à la récolte ne seront pas suffisantes pour aller jusqu'à la prochaine récolte) au lieu d'attendre la période de soudure, au moment où les prix sont très défavorables pour "brader" quelques têtes de bétail afin d'acheter des céréales. A la suite des nombreuses discussions que nous avons eues avec les producteurs et les animateurs de cette région, il semble que, tout d'abord, certains producteurs vendent réellement leur bétail plus tôt. Mais en général, ceux qui n'en ont pas beaucoup préfèrent attendre la soudure en espérant qu'avec un plus grand nombre de bêtes, ils auront de plus grandes chances de ne pas voir leur troupeau complètement décimé durant la soudure. Ensuite, certains producteurs disent que le mil que l'on stocke est improductif, alors que le bétail produit et grandit et ainsi prend de la valeur au fil des mois. Néanmoins, si on considère qu'en vendant un boeuf après la récolte on peut obtenir cinq sacs de 100 kg de mil, alors qu'il faudra dans le plus mauvais cas au cours d'une saison très difficile deux à trois boeufs pour se procurer un sac de mil à la soudure, si l'on a la chance de pouvoir trouver un acheteur, l'avantage économique ne soutient plus cette préférence de commercialisation. L'aversion très forte que la plupart des producteurs ont à vendre leur bétail se fonde plus sur des bases sociologiques que sur des raisonnements économiques, comme à Baraboulé où les producteurs préfèrent vendre leur mil, déjà insuffisant en début de

saison, plutôt que leur bétail, et cela même s'ils ont un troupeau important.

Les autres produits que le producteur peut vendre pour ses dépenses diverses sont les produits du maraîchage (surtout les pommes de terre, les oignons, la laitue) qui est en expansion dans cette région. Malheureusement, il existe de nombreuses difficultés quant à l'écoulement de ces produits, comme par exemple avec les pommes de terre qui ont finalement pourri dans la région de Djibo, faute d'avoir pu être écoulées à temps.

Les producteurs de céréales n'ont pas non plus beaucoup de choix en ce qui concerne les acheteurs auquels ils peuvent s'adresser pour vendre leurs céréales, dans la mesure où l'offre de céréales est particulièrement faible. Trés souvent, seul le petit commerçant du village, qui la plupart du temps vends au détail toutes sortes de produits, est accessible au producteur. Cependant, dans le cas des villages qui se trouvent plus proches des centres régionaux, ou bien dans le cas ou ils se trouvent dans une zone qui dégage assez régulièrement un certain surplus, les producteurs pourront profiter aussi de la présence des agents de certains commerçants des centres régionaux ou se déplacer eux-mêmes sur les marchés plus fréquentés par des acheteurs. Enfin, là où ils existent, les groupements villageois sont les acheteurs les plus favorables aux producteurs au moment de la récolte. Alors que la botte ou tine s'achète généralement à 1000 FCFA par le groupement villageois, les commerçants ne donnent que 900 FCFA, selon les dires de ce même groupement. Mais il semble que, lors de pénurie de céréales locales, les commerçants fassent une campagne d'achat plus agressive en proposant toujours au producteur 100 ou 150 FCFA à la tine de plus que les groupements. En fait, le prix de la botte à la récolte varie entre 750 FCFA et 1100 FCFA selon sa taille et selon sa qualité.

2.2.2.2 Rôle des groupements villageois et des banques de céréales

Une présentation plus détaillée des groupements villageois et des banques de céréales a été effectuée dans l'introduction à ces rapports régionaux, et nous invitons le lecteur à s'y référer.

Les banques de céréales dans l'ORD du Sahel jouent surtout un rôle d'approvisionnement. Depuis ces dernières années de mauvaises récoltes, si ces banques devaient vendre uniquement les céréales qu'elles collectent localement, leurs stocks seraient sûrement épuisés dès le mois

de mai ou de juin. Du fait de cette "crise alimentaire", le volet principal des activités des groupements villageois dans tous les secteurs, bien que selon des moyens différents, reste l'approvisionnement en céréales.

Dans le secteur de Dori, les banques de céréales (voir le Tableau 3 et la Carte 3) qui souffraient de ne recevoir que de petits prêts de FDC (Fonds de développement communautaire) correspondant à trois fois le montant des cotisations réunies par les membres du groupement, ont reçu à la récolte 1983 des prêts en nature sous la forme de 126 sacs (de l'ordre de 1.325.000 FCFA), prêts exceptionnels pour faire face aux difficultés d'approvisionnement en céréales dans la région. Ces prêts doivent en principe être remboursés en fin de saison dans le but de reconstruire le capital et de pouvoir reconduire ce prêt pour la saison suivante. Le taux d'intérêt appliqué sur les prêts antérieurs à ce prêt exceptionnel était de 8%.

Dans la région de Gorom-Gorom, il n'y a, paraît-il, pas de banques de céréales "formelles", mais tous les groupements villageois (21) s'occupent de l'approvisionnement en céréales. Ils reçoivent une subvention de 33 sacs qu'ils sont chargés de faire fructifier. Mais en plus de cela, (l'UGVO) qui les rassemble canalise des fonds très importants (un responsable de l'ORD estime qu'ils devraient se monter à plus de 30 millions de FCFA) en provenance de plusieurs organismes: FED, FDR, OXFAM, CNCA. L'UGVO, qui se réunit tous les trois mois, les distribue dans un deuxième temps aux groupements villageois qui ont déjà fait leurs preuves. Comme pour les banques de la région de Dori, ces prêts sont en grande partie des prêts de campagne et doivent être remboursés après la vente des céréales vers septembre, octobre.

Dans le secteur de Sebba, l'Ambassade des Pays-Bas, par l'intermédiaire de l'OVPB, dès 1981, avait financé un prêt de 500.000 FCFA pour trois groupements dans la zone de Sebba, en même temps que pour deux groupements de Markoy. Malheureusement les hollandais, qui avaient dû abandonner l'encadrement de ces banques, ont constaté en 1983 la dilapidation des stocks. A Markoy, les membres des groupements avaient spéculé sur le bétail avec ce capital et en avaient perdu une grande partie à la suite de la baisse des cours, et ceux de Sebba s'étaient distribués les stocks entre eux. A l'heure actuelle, ces banques de céréales ne fonctionnent pas réellement et se trouvent sous la

TABLEAU 3

BANQUES DE CEREALES ET GROUPEMENTS VILLAGEOIS

REGION: SAHEL (Dori)

DORI	GOROM-GOROM	SEBBA	ARIBINDA
53 group dt:* 24 fem 2 mixtes	21 group	25 group dt: 6 fem 5 mixtes	52 group dt: 1 fem 1 mixte
BANQUES DE CEREALES			
DORI	GOROM-GOROM	SEBBA	ARIBINDA
Mamassiol Gomo Selbo Sambonaye Touka-Oueldé Touka-Bayé Diomga Gangaol Proukoye Falagountou Koriziéna Sofokel (en projet) Haéné Boutouguel Bélégou Corno Toukel	Banques UGVO	Bassongri Botontonga Bangaba Nabanigou Kirgou Déouwindou Sanfogou Dinga Sambagou	Pas de Banque Liste du groupe-villageois Pobé Mangao (2) Gargaboulé (2) Pébéré bohé Bougé (3) Digatao mossi Noufadou (2) Kaboré (2) Loura Digatao Rimaibé Cissé Ouré Gnamaga (2) Mentao (2) Sigueye (2) Bani Ouré

*dt = dont: 53 groupements, dont 24 sont groupements de femmes, etc.

TABLEAU 3 (suite)
REGION: SAHEL

SECTEUR DE DJIBO					
125 group dt: 13 fem 5 eleveurs				Banque autofinancée par les groupements:	
SOUS-SECTEURS					
BARABOULE	DJIBO	TONGOMAYEL		Secteur de KELBO	
Baraboulé (2)					
Wendoupoli (2)	Som (2)	Folio	Touro-Nata	Kelbo (3)	Nomkinga (2)
Peterkourléré (2)	Oubéré-Saliou	Debel	Kourfadié	Bélégagnangé	Dioumsogué
Gasel Tépar	Firgindi	Béléhédé (3)	Ouaba	Taounemba	Gasel Paré (2)
Pétégoli (2)	Banye-Banye	Mati (2)	Gankouna	Arbilin	Serksouma (2)
Digel	Toumani II	Sibé (2)	Kobawa	Silgadji (3)	Bottogo
Doundoubangou	Lébéré Bala (2)	Diguel	Wagnisin	Pougouziébabongo	Boulignaké
Kénou	Bouro	Niangueï		Gassol Koli	Nanlégué
Lassa	Wapta			Louga	Gourouwal Nora
Belalbola	Tinyé				
Paoundé	Pélégua				
Filifilé	Fétokobi				
Gorouel	Ingani				
Dotoka (2)					
Dankanao (2)					
Soffi					
Konga					
Mohéna					
Borgiemdé (2)					
Kouxbataka (2)					
Diaou-Diaou					
Koubel Apha					
Toumani I					
Gaskindé					
Tondiata (2)					
Nassoumbou					
Bangari					
Sé					
Fétépoli					
Sô					
Gomdé					

TABLEAU 3 (fin)
REGION: SAHEL

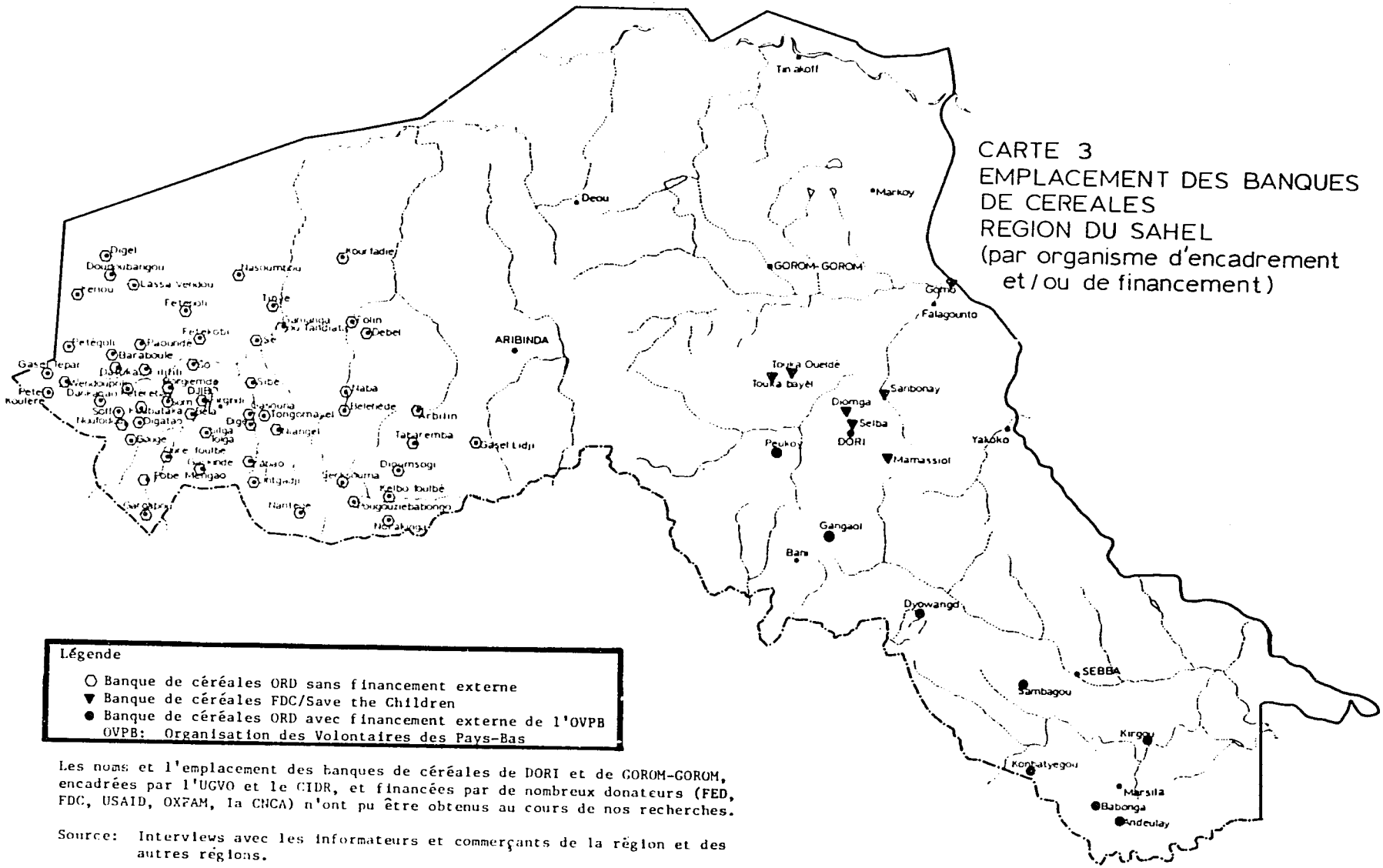
SOURCE: Communications des représentants des banques de céréales et des agents ORD, et documents divers.

NOTES: DORI: Avant 1983-1984, prêts FDC, entre 100.000 et 500.000 FCFA pour construction. Fonds de roulement, maximum: 750.000 FCFA. Interêt : 8 %.
En 1983-1984, Fonds de roulement : 1.325.000 FCFA (soit 126 sacs de 100 kg) pour chaque banque de céréales.
UGVO: Union des Groupements Villageois de l'Oudalan.
Encadrement et appui du CIDR (Compagnie Internationnal pour le Développement Rural).
Financement par l'intermédiaire de l'UGVO du FED, FDR-FEER, OXFAM, CNCA.
Total des prêts: supérieur à 30 Millions de FCFA pour 1983-1984.
Avant 1983-1984, Prêts de 33 sacs de 100 kg, plus subventions de 50.000 à 300.000 FCFA
Approvisionnement local et approvisionnement à Ouagadougou (Commerçants + OFNACER)

SEBBA: Propres constructions et fonds propres
Auparavant financées par l'OVPB (Organisation des volontaires des Pays-Bas).
Maintenant seulement autofinancement
Approvisionnement : OFNACER.

DJIBO: propres constructions et fonds propres.
Approvisionnement local.
Le chiffre entre parenthèses "(2)" ou "(3)" représente le nombre de banques de céréales dans ce village.

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



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

Légende

- ○ Banque de céréales ORD sans financement externe
- ▼ Banque de céréales FDC/Save the Children
- ● Banque de céréales ORD avec financement externe de l'OVPB

OVPB: Organisation des Volontaires des Pays-Bas

Les noms et l'emplacement des banques de céréales de DORI et de GOROM-GOROM, encadrées par l'UGVO et le CIDR, et financées par de nombreux donateurs (FED, FDC, USAID, OXFAM, la CNCA) n'ont pu être obtenus au cours de nos recherches.

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.

responsabilité de l'ORD, même si un nouvel animateur hollandais devait se rendre à Sebba dès la fin de 1984.

Dans le secteur d'Aribinda, selon les informateurs de Dori, aucun des 52 groupements villageois n'a de banque de céréales officielle et personne à Aribinda n'a en mentionné l'existence non plus.

Dans le secteur de Djibo, les 125 groupements villageois auraient construit chacun une banque de céréales d'une capacité de 20 à 30 tonnes, mais aucun ne semble bénéficier de financement externe.

Les activités de ces groupements villageois sont généralement la culture des champs collectifs dont les produits sont un moyen d'auto-financement des banques de céréales, avec les cotisations des membres du groupement (cotisation en nature, mil et/ou en liquide 1000 FCFA ou l'équivalent d'une tine). Les autres activités comprennent le maraîchage, les travaux d'utilité générale, tels que les retenues d'eau, les routes, la lutte anti-érosive. Pour d'autres groupements, l'accent est mis sur la santé, et même sur des pharmacies villageoises ou vétérinaires et la commercialisation du bétail (pour les groupements d'éleveurs) ou enfin les boutiques villageoises.

2.2.2.3 Approvisionnement en céréales des banques de céréales

Les banques de céréales sont tout d'abord approvisionnées par les cotisations en nature des membres (généralement une tine de mil ou 1000 FCFA) ou par les achats locaux, mais particulièrement pour les secteurs de Dori et Gorum-Gorum, ceux-ci sont à l'heure actuelle tout à fait insuffisants et ces groupements villageois doivent recourir à un approvisionnement externe. Certaines banques s'approvisionnent auprès de l'OFNACER, comme le fait la banque de Falagountou dans la région de Dori. Les responsables du FDC avaient orienté les membres des groupements villageois de Dori vers l'OFNACER mais il semble que certaines difficultés aient empêché l'approvisionnement de ces banques par l'OFNACER. De ce fait, d'autres banques vont s'approvisionner auprès de l'OFNACER de Ouagadougou. Dans la région de Djibo, comme à Baraboulé par exemple, les magasins de certains groupements peuvent être utilisés comme un magasin OFNACER pour la vente.

La plupart des banques qui ne peuvent pas obtenir des céréales auprès de l'OFNACER et qui ont des fonds suffisants préfèrent aller

s'approvisionner auprès des grands commerçants de Ouagadougou. Les encadreurs FDC, à la suite de ce premier prêt important en nature de 126 sacs (soit 1.325.000 FCFA) ont accompagné deux fois de suite les responsables des groupements villageois pour leur réapprovisionnement à Ouagadougou afin de leur montrer le marché de Ouagadougou et la gare routière. Les groupements louent ensemble deux ou trois camions et certaines banques (Diomga, Selbo, Mamassiol) ont dû, au cours de la saison 1983-84, repartir chercher un chargement (85 sacs) à Ouagadougou quatre fois en trois mois. D'ailleurs, au 25 octobre 1984, il n'y avait pas un seul groupement qui ne soit allé cinq fois à Ouagadougou, les chargements variant de cinq à dix tonnes, selon le capital qu'ils ont pu récupérer de la vente des chargements précédents. En juillet 19[illegible], les banques de céréales de la région de Dori avaient écoulé 226 tonnes.

De la même façon, les groupements de l'UGVO s'approvisionnent aussi à Ouagadougou auprès des commerçants surtout, dans la mesure où des mauvaises relations entre les responsables OFNACER de Dori et ceux de l'UGVO rendent l'approvisionnement avec les céréales de l'OFNACER impossible. Ces groupements aussi s'approvisionnent parfois directement dans les régions de surplus soit auprès des commerçants, soit auprès des groupements villageois de cette région. Que ce soit à Ouagadougou ou sur les marchés d'approvisionnement où les groupements villageois achètent les céréales, ils utilisent aussi les services d'un logeur qui les héberge et les informe sur les commerçants locaux et les aide dans leur transaction. Les groupements de l'UGVO, au 25 octobre 1984, avaient importé au moins 1500 tonnes de céréales de la zone de Ouagadougou ou bien des zones excédentaires.

Il semble que les groupements villageois de la région de Djibo, peut-être du fait d'une pénurie relativement moins cruciale, n'aient que des initiatives embryonnaires à ce point de vu là L'ORD de Dori et de Djibo tentent d'initier une rencontre inter-groupements pour les faire profiter de l'expérience de l'UGVO. Mais il est vrai que les communications entre les deux parties du Sahel ne sont pas du tout facile, surtout lors de l'hivernage.

2.2.2.4 Vente des céréales par les banques de céréales

Tous les responsables des banques de céréales contactés dans l'ORD du Sahel ont insisté sur le danger que représentent les opérations de crédit

pour les banques de céréales. A tel point que les encadreurs du FDC ont recommandé aux groupements villageois de la région de Dori de n'effectuer que très peu de crédit. Cette politique permet aux banques de céréales de reconstituer leur capital au cours de la saison et surtout de pouvoir pratiquer des prix interéssants tout en prélevant une certaine marge. Lors de la campagne 1983-84, les ventes ont dû commencer très tôt, dès janvier et février ou même dans certains secteurs, elles n'ont pas cessé alors que, durant les années normales, les banques de céréales ne vendent vraiment beaucoup de céréales que pendant la soudure. De ce fait et grâce au financement accru de ces banques pour la saison 1983-84, les quantités écoulées par l'intermédiaire des groupements villageois sont beaucoup plus importantes que pour les années précédentes.

Les céréales vendues par les banques sont accessibles à tous les villageois et même aux habitants des villages voisins; et certaines banques, comme Diomga, Mamassiol et Selbo, ont une influence remarquable sur l'approvisionnement de toute la zone proche. En matière de vente, les groupements villageois sont libres d'établir leur politique de prix, de mesure et même de crédit, bien que la plupart des organismes d'encadrement leur recommande de n'en fournir que lors de cas exceptionnels.

Les problèmes majeurs de ces banques de céréales restent en effet le recouvrement du crédit, particulièrement à la suite de mauvaises récoltes. Mais les groupements villageois ont aussi besoin d'un encadrement suivi et de l'apport de fonds de roulement, ainsi que de prêts à plus long terme qui leur permettraient de conserver plus facilement au départ leur pouvoir d'achat. Les échanges entre les groupements villageois sous forme d'information mais aussi de transactions en céréales (avec les groupements villageois des zones excédentaires) seraient extrêmement profitables et devraient être facilités. Enfin, l'approvisionnement de ces groupements par l'OFNACER pourrait de même être facilité dans les régions où il ne se fait que difficilement.

Il faut noter que les magasins de Gorgadji et de Tin Akoff n'ont pas d'agent OFNACER d'une part, et que d'autre part, l'OFNACER a aussi des centres secondaires de vente sans bâtiment OFNACER à Déou, Bani, et

Falagountou. De plus, les magasins des groupements villageois ou autres magasins locaux peuvent être utilisés pour stocker les céréales de l'OFNACER dont la gestion revient alors aux préfets, comme c'est le cas à Baraboulé ou à Tongomayel.

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: SAHEL (Dori)

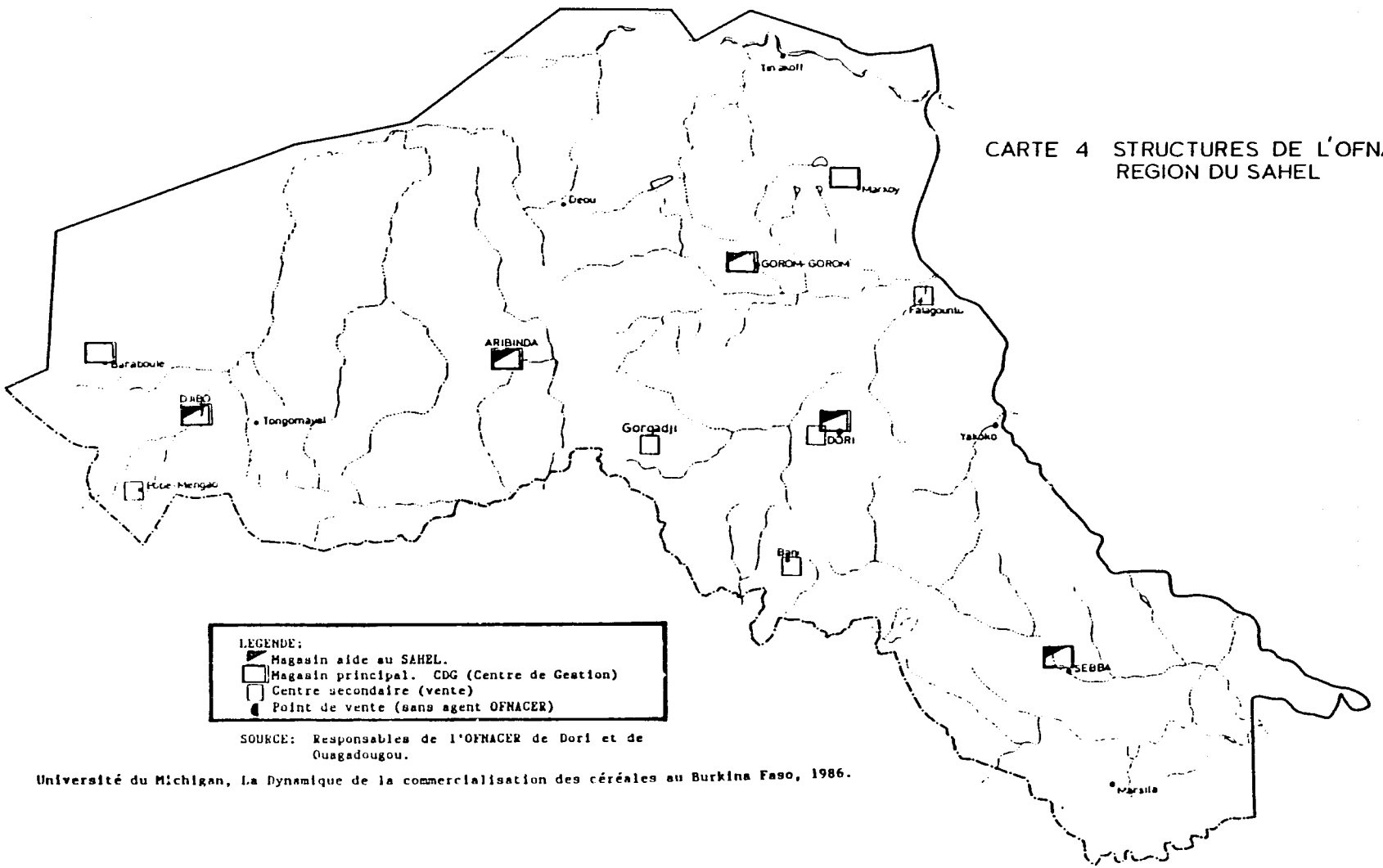
Type de Centre	Centre	Type de Magasins et Capacité			
		Stock de Stabilisat.	Magasins aide au Sahel	Magasins de stockage	Capacité Totale
Centre de Gestion	Dori	750 T	2.000 T		2.750 T
Centres de vente principaux	Gorum-Gurum Aribinda Sebba Djibo		1.500 T 1.500 T 1.500 T 2.000 T	400 T 200 T 400 T	1.500 T 1.900 T 1.900 T 2.000 T
Centres de vente secondaires	Bani Tin Akoff Falagountou Gorgadji Markoye Déou Tongomayel			100 T 200 T 200 T	200 T 200 T 200 T

SOURCE: Communication OFNACER.

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

2.2.3.2 Approvisionnement, etat des stocks, ventes de l'OFNACER (Tableaux 7a, 7b, 8a, 8b, 9a, et 9b)

Selon un responsable OFNACER, le centre de Djibo auparavant était approvisionné par Dori, mais avec les besoins grandissants au moment de



CARTE 4 STRUCTURES DE L'OFNACER
REGION DU SAHEL

LEGENDE:
- Magasin aide au SAHEL.
- Magasin principal. CDG (Centre de Gestion)
- Centre secondaire (vente)
- Point de vente (sans agent OFNACER)

SOURCE: Responsables de l'OFNACER de Dori et de Ouagadougou.

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

TABLEAU 7a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: SAHEL
CDG: DORI, 1982-83
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	2,3	3,6	2,6	15,0	3,3	,6	1,9	74,1	134,3	150,3	327,4	471,6	1187,2	(15)
Sorgho rouge	,6	,3	,2	,2	1,2	1,9	15,5	33,8	446,4	820,3	739,6	289,1	2349,0	(29)
Mil	2,1	2,1	2,2	49,8	1,0	1,2	1,3	23,1	2,4	106,3	71,1	42,6	305,4	(4)
Maïs	,2	370,7	231,6	375,4	127,8	202,0	147,9	387,1	14,7	0,	36,6	265,6	2159,9	(27)
Avariée	139,1	0,	0,	60,0	157,4	154,8	244,3	447,1	158,4	16,5	195,1	38,9	1611,8	(20)
Riz	8,7	19,8	18,4	22,3	23,1	30,8	32,4	34,4	45,6	95,5	61,1	78,5	470,8	(6)
Total	153,1	396,6	255,1	522,7	313,9	391,4	443,4	999,6	801,9	1189,0	1430,9	1186,4	8084,0	(100)
Pourcent du Total	(2)	(5)	(3)	(6)	(4)	(5)	(5)	(12)	(10)	(15)	(18)	(15)	(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: SAHEL
CDG: DORI, 1983-84
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	371,4	126,4	205,5	442,6	959,5	1207,8	1384,4	1459,1	840,6	335,1	43,2	,2	7375,7	(56)
Sorgho rouge	0,	12,1	85,8	75,5	0,	0,	464,2	128,7	487,1	425,0	206,9	186,7	2072,0	(16)
Mil	7,9	67,7	24,7	0,	0,	0,	9,5	720,9	1032,8	235,7	40,8	0,	2140,8	(16)
Maïs	50,2	46,2	287,4	104,9	44,6	0,	0,	0,	0,	0,	110,0	15,5	658,9	(5)
Avariée	57,4	63,5	117,7	3,7	,4	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	242,8	(2)
Riz	26,8	60,8	84,8	54,4	88,3	85,6	110,0	51,0	38,5	78,0	50,3	14,5	743,1	(6)
Total	513,7	376,8	805,9	681,1	1092,8	1293,4	1968,0	2359,7	2399,0	1074,8	451,1	216,9	13233,4	(100)
Pourcent du Total	(4)	(3)	(6)	(5)	(8)	(10)	(15)	(18)	(18)	(8)	(3)	(2)	(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: SAHEL
CDG: DORI, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Mag. Dori	393,0	874,1	71,7	24,8	387,9	268,5	2020,1	25
C.V. Dori	249,5	0,	0,	86,3	0,	0,	335,8	4
Féd des Eglises	0,	66,6	0,	0,	0,	0,	66,6	1
Djibo	111,2	735,3	13,1	1808,9	474,8	26,0	3169,4	39
Gorom-Gorom	75,0	329,8	0,	106,1	414,5	88,6	1014,0	13
UGVO (Gorom)	26,0	45,3	131,0	0,	0,	38,5	240,9	3
Aribinda	15,8	297,6	10,2	0,	78,9	28,1	430,6	5
Sebba	40,8	,4	,3	31,2	195,6	18,0	286,4	4
Baraboulé	0,	0,	30,0	30,0	60,0	3,0	123,0	2
Markoy	96,2	0,	0,	58,5	0,	0,	154,7	2
Pétégoli	7,0	0,	7,0	7,0	0,	0,	21,0	0
Falagountou	41,9	0,	0,	0,	0,	0,	41,9	1
Nassoumbou	7,0	0,	7,0	7,0	0,	0,	21,0	0
Tondiata	0,	0,	5,0	0,	0,	0,	5,0	0
Bani	60,0	0,	30,0	0,	0,	0,	90,0	1
Déou	63,6	0,	0,	0,	0,	0,	63,6	1
Total	1187,2	2349,0	305,4	2159,9	1611,8	470,8	8084,0	100
Pourcent du Total	15	29	4	27	20	6	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: SAHEL
CDG: DORI, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Mag. Central Dori	616,1	193,1	706,8	209,5	4,9	127,2	1857,5	15
C.V. Dori	1568,9	440,8	116,9	27,6	0,	155,0	2309,3	17
Féd des Eglises	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Djibo	449,0	241,0	21,0	29,7	7,6	49,8	798,2	6
Gorom-Gorom	1124,2	207,4	701,5	132,8	189,1	135,7	2490,8	19
UGVO (Gorom)	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Aribinda	854,3	364,8	114,0	78,0	0,	68,9	1480,1	11
Sebba	872,0	184,2	176,0	0,	,3	147,9	1380,4	10
Baraboulé	0,	104,1	0,	0,	0,	0,	104,1	1
Markoy	825,2	21,2	93,4	74,5	27,8	33,5	1075,7	8
Pétégoli	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Falagountou	202,8	0,	28,0	0,	0,	0,	230,8	2
Nassoumbou	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Tondiata	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Bani	276,6	98,1	98,1	0,	0,	7,0	479,8	4
Déou	96,9	0,	47,3	67,0	3,0	0,	214,2	2
Tin-akoff	201,1	20,0	9,5	0,	10,0	0,	240,6	2
Projet Elevage	7,5	0,	7,2	6,0	0,	11,0	31,7	0
Gorgadji	142,0	8,6	21,1	18,8	0,	0,	190,5	1
Tongomayél	139,1	104,1	0,	0,	0,	0,	243,3	2
Pobé-Mengao	0,	78,1	0,	0,	0,	0,	78,1	1
1er ric Dori	0,	0,	0,	15,0	0,	7,0	22,0	0
Yalogo	0,	6,3	0,	0.	0,	0,	6,3	0
Total	7375,7	2072,0	2140,8	658,9	242,8	743,1	13233,4	100
Pourcent du Total	56	16	16	5	2	6	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: SAHEL
CDG: DORI, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Mag. Central Dori	0,	10,9	10,8	12,5	17,4	53,9	120,7	324,5	360,2	434,4	401,3	273,5	2020,1	25
C.V. Dori	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	214,0	121,8	335,8	4
Féd des Eglises	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	66,6	66,6	1
Djibo	144,3	376,6	236,8	335,8	259,2	304,6	253,0	434,3	39,9	318,6	387,2	79,2	3169,4	39
Gorom-Gorom	5,3	5,3	5,5	0,	12,8	19,8	64,6	178,1	191,9	235,8	99,0	195,8	1014,0	13
UGVO (Gorom)	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	163,8	0,	77,0	240,9	3
Aribinda	1,5	,5	,9	,4	20,8	10,9	2,3	47,8	209,9	15,0	31,6	89,1	430,6	5
Sebba	1,9	3,3	1,1	3,9	3,7	2,1	2,8	14,9	0,	21,4	166,0	65,0	286,4	4
Baraboulé	0,	0,	0,	123,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	123,0	2
Markoy	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	154,7	154,7	2
Pétégoli	0,	0,	0,	21,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	21,0	0
Falagountou	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	41,9	0,	41,9	1
Nassoumbou	0,	0,	0,	21,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	21,0	0
Tondiata	0,	0,	0,	5,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	5,0	0
Bani	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	90,0	0,	90,0	1
Déou	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	63,6	63,6	1
Total	153,1	396,6	255,1	522,7	313,9	391,4	443,4	999,6	801,9	1189,0	1430,9	1185,4	8084,0	100
Pourcent du Total	2	5	3	6	4	5	5	12	10	15	18	15	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: SAHEL
CDG: DORI, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Mag. Central Dori	13,0	115,4	160,4	16,2	172,7	120,8	224,1	251,3	512,3	66,7	110,8	93,7	1857,5	15
C.V. Dori	114,3	65,5	164,6	208,1	206,3	210,1	357,4	472,0	143,6	234,5	104,5	28,3	2309,3	17
Mag. Central Djibo	95,3	10,5	10,1	15,4	45,2	120,7	147,3	127,5	226,2	0,	0,	0,	798,2	6
Gorom-Gorom	90,2	152,7	169,7	87,5	152,9	183,8	275,5	422,7	525,0	307,4	97,9	25,5	2490,8	19
UGVO (Gorom)	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Aribinda	85,3	14,7	101,3	103,6	164,9	243,1	224,9	244,3	153,6	43,8	100,5	0,	1480,1	11
Sebba	6,1	11,5	13,4	30,4	95,7	201,8	150,3	297,2	246,8	314,8	6,4	6,0	1380,4	10
Baraboulé	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	104,1	0,	0,	0,	104,1	1
Markoy	10,0	6,5	64,7	95,7	128,0	110,1	175,1	144,0	228,1	67,4	24,7	21,3	1075,7	8
Pétégoli	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Falagountou	0,	0,	0,	24,0	0,	0,	82,8	110,0	14,0	0,	0,	0,	230,8	2
Nassoumbou	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Tondiata	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Bani	0,	0,	0,	14,0	119,0	50,0	89,1	84,6	63,0	40,1	0,	20,0	479,8	4
Déou	44,1	0,	70,0	0,	0,	0,	0,	100,1	0,	0,	0,	0,	214,2	2
Tin-akoff	55,4	0,	20,0	48,7	8,0	9,0	100,5	0,	0,	0,	0,	0,	240,6	2
Projet Elevage	0,	0,	31,7	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	31,7	0
Gorgadji	0,	0,	0,	37,4	0,	0,	50,0	103,1	0,	0,	0,	0,	190,5	1
Tongomayel	0,	0,	0,	0,	0,	45,0	91,1	3,0	104,1	0,	0,	0,	243,3	2
Pobé-Mengao	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	78,1	0,	0,	0,	78,1	1
1er Ric Dori	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	22,0	22,0	0
Yalogo	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	6,3	0,	6,3	0
Total	513,7	376,8	805,9	681,1	1092,8	1293,4	1968,0	2359,7	2399,0	1074,8	451,1	216,9	13233,4	100
Pourcent du Total	4	3	6	5	8	10	15	18	18	8	3	2	100	

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

la soudure et compte tenu de l'état des routes, ce système fonctionnait très mal. Aujourd'hui, le centre de Djibo dépend du CDG (Centre de Gestion) de Ouahigouya. Le centre de Dori est approvisionné par Ouagadougou, souvent par l'intermédiaire du CDG de Kaya, mais aussi occasionnellement par Niamey lorsqu'il s'agit de l'aide alimentaire surtout.

Les données sur les ventes de l'OFNACER par centre (Tableaux 8a et 8b) pour les deux dernières campagnes reflètent tout d'abord le changement d'approvisionnement de Djibo. Les ventes pour la région du Sahel étaient en effet effectuées à 39% à Djibo en 1982-83 qui représentait d'ailleurs le premier centre de vente, alors qu'en 1984, Djibo ne recevait que 6% des céréales en provenance du CDG de Dori. Outre cette remarque, il est clair que pour les deux années, les centres de Dori (avec 30% des ventes en moyenne) et de Gorom-Gorom (de 16 à 19%) sont les principaux bénéficiaires des céréales de l'OFNACER. Les centres de Sebba et d'Aribinda (avec chacun 5% en 1982-83 ou 10% en 83-84) sont les autres centres principaux de vente des céréales. Markoy, qui en 1982-83 n'avait reçu que 2% des ventes de la région, voit sa part grimper jusqu'à 8% en 1983-84. D'une façon générale, non seulement les quantités vendues ont été plus importantes en 1983-84 dans la région (de 8.084 tonnes en 1982-83 à 13.233 tonnes en 1983-84) mais elles ont servi plus de localités, telles que Tin-Akoff, Gorgadji, ou Tongomayel par exemple.

La distribution des ventes selon le type de céréales (Tableaux 7a et 7b) varie énormément d'une année sur l'autre, reflétant la variété de l'approvisionnement de l'OFNACER. En 1982-83, le sorgho rouge et le maïs étaient les céréales les plus vendues, suivies d'assez près (avec 20% du total) par des céréales avariées. Par contre, en 1983-84, le sorgho blanc représentait à lui seul 56% des ventes, complétées par le sorgho rouge et le petit mil, avec 16% chacun. Les ventes de riz sont d'une manière similaire sur les deux années assez faibles (6%).

Alors que lors de la saison 1982-83, les ventes de façon classique avaient été effectuées durant la période de la soudure en majorité (70% de mai à septembre), quoique de façon moins prononcée que dans d'autres régions cependant, les ventes en 1983-84 ont été effectuées à près de 70% entre mars et juillet (Tableaux 7a et 7b). Outre le fait que les ventes

au cours des mois suivant les récoltes en 1983-84 ont été particulièrement significatives, comparativement à la saison précédente et aux autres régions (la tendance à des ventes plus tôt se retrouve toutefois dans toutes les régions pour cette année), les chiffres les plus frappants concernent la faiblesse des ventes lors d'août et de septembre. Il est possible qu'un problème d'approvisionnement se soit posé à cette époque à Dori, à l'époque où les marchés du Sahel commençaient à commercialiser en grandes quantités le maïs venu du Ghana. Rappelons qu'à cette époque l'OFNACER a acheté massivement des céréales au niveau national par l'intermédiaire des commerçants privés, à la suite de la dilapidation rapide des stocks de sécurité.

Si l'on observe la répartition des ventes de l'OFNACER par centre de vente et par mois (Tableaux 9a et 9b), il apparaît que la plupart des ventes secondaires et les points de vente ne reçoivent des céréales que d'une à trois fois au cours de la saison, impliquant de longues périodes de pénurie.

2.2.4.1 Chaînes de Commercialisation Privée

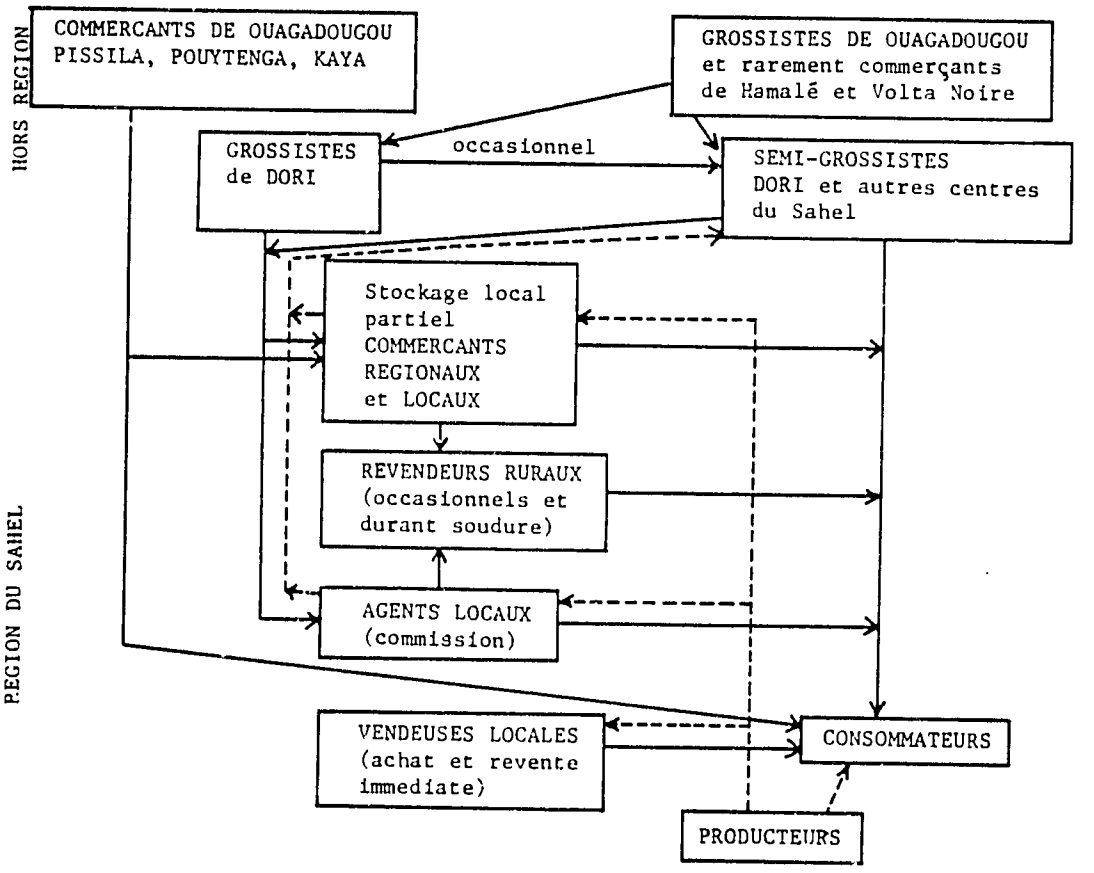
2.2.4.1 Systèmes de commercialisation

Dans la mesure où l'ORD du Sahel souffre d'un déficit alimentaire considérable, une des fonctions principales du système de commercialisation des céréales (voir le Schéma 3) dans cette région est l'importation et la distribution des céréales au sein de la région, surtout pendant la période de soudure. Une collecte des céréales locales s'effectue néanmoins juste après la récolte, particulièrement dans les zones relativement favorisées, telle que celle de Sebba et celle de Tongomayel et Kelbo, car partout les producteurs ont besoin de pouvoir échanger leurs céréales contre de l'argent ou d'autres produits de consommation.

Le type d'intermédiaires impliqué dans le commerce des céréales au Sahel varie selon le niveau de l'offre et de la demande, selon les périodes de l'année, les différentes campagnes et les différents secteurs.

Au niveau des marchés ruraux et des villages, les commerçants locaux et les vendeuses sont les mieux placés pour collecter les céréales, mais dans les régions plus productrices, il arrive que des commerçants des

SCHEMA 3: CHAINES DE COMMERCIALISATION PRIVEES DANS LA REGION DU SAHEL



--> Mouvements au moment de la recolte (significatifs durant les bonnes années)

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.

centres nationaux ou régionaux aient des agents locaux collectant pour eux sur place au moment de la récolte. Ces agents stockeront sur place ou bien les commerçants viendront chercher les céréales pour les stocker sur les marchés régionaux ou nationaux. Par la suite ces agents deviendront des agents vendeurs qui écouleront localement les céréales de ce commerçant. C'est par exemple le cas d'un agent d'un commerçant de Djibo, basé à Baraboulé.

Les commerçants "importateurs" de céréales, grossistes et semi-grossistes, basés à Dori, Djibo et sur les marchés régionaux, ainsi que sur quelques marchés sous-régionaux, écoulent la majeure partie de leurs céréales par l'intermédiaire soit des petits commerçants locaux ou détaillants, soit des agents locaux qui revendront pour leur compte les céréales dans les zones rurales plus isolées où la demande est forte. La vente directe aux consommateurs est pratiquée essentiellement par les détaillants dans la mesure où peu nombreux sont ceux, surtout en milieu rural, qui peuvent se permettre d'acheter plus d'une tine de mil à la fois. Malgré cela, les commerçants semi-grossistes, qui s'approvisionnent occasionnellement auprès des grossistes, vendent plus souvent que ces derniers au détail.

En fait, les grossistes de Dori ont évalué le pourcentage de ces ventes au consommateur à 5% de leurs ventes totales, alors qu'ils estiment écouler 75% auprès de détaillants (dont 15% avec les commerçants de Dori), et 20% par l'intermédiaire des agents locaux. Les grossistes de Dori vendraient donc 80% de leurs céréales "en brousse", dont 60% dans les villages de la région proche de Dori. Les moyens commerçants ou semi-grossistes de Dori par exemple écouleraient près de 40% de leur céréales auprès des consommateurs (dont 20% de fonctionnaires et 20% d'autres consommateurs), 20% auprès des commerçants de Dori et 20% auprès des commerçants de l'extérieur de Dori.

Les commerçants qui vont chercher des céréales en dehors du Sahel travaillent surtout avec des membres de leur famille ou des apprentis. Leur fonction le plus souvent est de suivre le camion et s'occuper des achats pendant que les "patrons" restent sur le marché de base et gèrent les stocks et les ventes. Les commerçants achètent la plupart du temps les céréales sur les marchés de Ouagadougou. Mais les rares

commerçants qui vont chercher directement des céréales dans les lieux de production (comme Hamalé ou la Volta Noire) peuvent le faire car ils ont un membre de la famille ou un intermédiaire qui peut les introduire sur place. Les commerçants interrogés qui ont déclaré ne pas aller s'approvisionner directement sur les marchés des zones excédentaires ont répondu ne pas pouvoir le faire par manque d'intermédiaire local ou de connaissance de la région.

2.2.4.2 Description des intermédiaires; fonctions et niveaux de céréales commercialisées; nombre des intermédiaires sur les marchés principaux (Tableau 10a et 10b)

- Les grossistes et les semi-grossistes. Outre leur comportement de distribution, les grossistes (ou grands commerçants) se distinguent des semi-grossistes (ou moyens commerçants par leurs activités annexes, la taille de leur capital, leurs pratiques de stockage, leur accès au transport et au crédit. Les activités des grands commerçants sont en général très diversifiées et le commerce de céréales se réduit le plus souvent à une activité saisonnière. Les semi-grossistes semblent investir plus dans la collecte des céréales locales.

La taille du capital dont disposent les grossistes est plus importante, et ils évaluent la quantité annuelle de céréales qu'ils commercialisent à près de 200 à 250 tonnes. Les semi-grossistes disent commercialiser en général environ 50 à 100 tonnes de céréales. Les grossistes et les semi-grossistes sont des commerçants patentés alors que les autres commerçants régionaux et locaux ne le sont pas.

Les semi-grossistes ou commerçants moyens stockent durant une période d'environ quatre mois, alors que les grossistes déclarent ne pas acheter de céréales avant que la demande soit vraiment forte, ne stockant les céréales jamais plus logntemps qu'un mois. Les grands commerçants d'envergure nationale, dont le nombre ne dépasse guère six dans le Sahel, disent préférer utiliser leur capital aux autres périodes pour d'autres activités (commerce de bétail, de cola, de ciment et d'autres produits de consommation courante; voir Tableau 10b)

Les grossistes ont généralement leur propre moyen de transport sous la forme le plus souvent d'un camion Isuzu 7 tonnes, alors que les moyens commerçants doivent louer les camions ou bien payer le transport par sac à un autre commerçant ou à un transporteur.

TABLEAU 10a

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

REGION: SAHEL (Dori)

Marchés	Grossistes Grand Commerçants (plus de 1500 sacs/an)	Semi-Grossistes Commerçants Moyens (400 à 1500 sacs/an)	Commerçants Locaux (Moins de 400 sacs/an)	Agents Locaux (Commission)	Revendeuses
Djibo	1 à 1600 sacs/an (commerce autres produits) va chercher les céréales à Ouagadougou et dans la Volta Noire	2 commerçants achètent à Ouagadougou avec 1 mossi de Titao (louent le camion)	Environ 50 commerçants de 160 sacs à 200 sacs Recolte: achètent dans les villages vendent à Djibo Soudure et mauvaises récoltes: achètent à Bobo-Dioulasso, revendent enbrousse.	Les 50 commerçants locaux sont partiellement des agents locaux pour les plus grands commerçants.	Nombreuses
Silgadji		1 à plus de 600 sacs/an achète à Ouagadougou; commerce cola; location cassion mossi; originaire de Kossouka	10 commerçants		Plusieurs
Baraboulé		1 à 400 sacs/an achète à Ouagadougou (Peul) location camion		1 agent d'un commerçant de Djibo à 120 sacs/an achats locaux et achats Djibo	3 Revendeuses (Foulse)
Aribinda		3 saisonniers à 400 sacs/an commerce cola - achètent Ouahigouya - revendent à Aribinda (location cam)-1 est Foulbe-1 mossi Kaya			Plusieurs
Gorgadji		1 saisonnier à 400 sacs/an possède 1 camion (7T) achète à Ouagadougou mossi de Kaya	1 commerçant local à Zéké (30 km) achète à Gorgadji		Plusieurs

TABLEAU 10a/REGION: SAHEL (Dori) (suite)

Marchés	Grossistes Grand Commerçants (plus de 1500 sacs/an)	Semi-Grossistes Commerçants Moyens (400 à 1500 sacs/an)	Commerçants Locaux (Moins de 400 sacs/an)	Agents Locaux (Commission)	Revendeuses
Dori	2 de 1500 à 3000 sacs/an dont 1 possède 2 camions (7T) Mossi de Pissila; 1 loue les camions Peul de Dori; achètent à Ouagadougou, vendent à Dori, Seytenga et Sébba	8 à 10 (patentés) moyenne de 700 sacs/an louent les camions achètent à Ouagadougou et vendent à Dori (certains mossi de Yatenga)	10 à 15 non patentés (marché de Dori)	Nombreux travaillant à Seytenga-Sébba-Gorom (Parents)	Nombreuses
Gorom	n.d.	Nombreux-commerçants achètent à Ouagadougou et vendent à Gorom	Nombreux	Agents de grands commerçants de Dori	Plusieurs
Markoye	n.d.	1 commerçant patenté	Quelques petits non patentés		Plusieurs
Sébba		3 commerçants (1 transporteur) 1 de Dori, 1 du Nigéria			n.d.
Gangaol		2 ou 3 moyens; 1 à des liens avec commerçant de Pouytenga)			Plusieurs

SOURCE: Interviews au cours des passages RR.

LEGENDE: n.d. = information non disponible.

NOTE: *Les quantités indiquées sont basées sur les propres estimations des commerçants et sont généralement de ce fait très sous-éstimées. 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.

TABLEAU 10b

COMPORTEMENT DE STOCKAGE
(selon les types d'intermédiaire)

REGION: SAHEL (Dori)

Temps de Stockage Declaré par Commerçants	10 Jours	De 10 Jours à un Mois	4 Mois
Caracteristiques des Commerçants (Marchés fréquentés, quantités de céréales commercialisées, fonction)	Baraboulé: 450 sacs/an achat Ouagadougou-Djibo, vente Baraboulé Baraboulé: 120 sacs/an revente Djibo-Baraboulé	Gorgadji: 400 sacs/an achat Ouagadougou, vente Gorgadji Djibo: 1500 sacs/an achat Hamalé, V.N., Ouagadougou, vente Djibo Seytenga: 1300 sacs/an achat Dori, vente Seytenga Dori: 1500 sacs/an Dori: 2600 sacs/an Djibo: achat Ouagadougou vente Djibo	Djibo: 160 sacs/an brousse autour Djibo Dori: 700 sacs/an Ouagadougou-Dori Aribinda: 440 sacs/an Ouagadougou, Ouahigouya Aribinda Silgadji: 600 sacs/an Ouagadougou-Silgadji

SOURCE: Interviews au cours des passages RR.

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

Les commerçants de l'extérieur qui viennent occasionnellement vendre des céréales dans le Sahel remplissent les mêmes fonctions que les grossistes locaux, mais ils laissent parfois la responsabilité au grossiste local, qui leur loue le magasin, de vendre pour eux les céréales lorsque l'écoulement s'annonce long et que les "étrangers" ne peuvent pas rester sur place pour vendre eux-mêmes. A ce moment-là, le grossiste local recevra 100 FCFA supplémentaires par sac qui s'ajoutent au coût de stockage, pour ses services.

- Les agents locaux et les commerçants locaux ou détaillants. Ces deux types d'intermédiaires sont parfois difficiles à distinguer dans la pratique, car la différence entre les deux tient dans le fait que les agents locaux commercialisent les céréales pour un "patron" et les céréales ne leur appartiennent pas, alors que les commerçants locaux (petits commerçants) travaillent sur leur propre capital. Néanmoins, ils remplissent les mêmes fonctions de collecte, de rassemblement et surtout de revente aux consommateurs. Ce sont les intermédiaires indispensables de l'achat des céréales locales en brousse. Souvent ces commerçants vendent aussi de nombreux autres produits au détail et peuvent ne commercialiser des céréales que lorsqu'une demande suffisante est exprimée. Comme le montre le Tableau 10, les commerçants et agents locaux sont nombreux sur les marchés régionaux et nationaux et dans leur secteur, mais il est probable qu'il n'y en ait que très peu dans les secteurs isolés où la demande et l'offre sont marginales.

Les revendeurs ruraux sont des intermédiaires saisonniers qui font parfois du commerce d'autres produits ou sont tout simplement des producteurs qui ne s'intéressent au commerce des céréales qu'occasionnellement lorsque la demande est forte et les prix intéressants. Ils se ravitaillent auprès d'un petit commerçant à raison de un à deux sacs ou plusieurs tines et vont revendre dans leur village à la louche, ou à la boîte de tomate (la plus petite). Un exemple de ces revendeurs se trouve à Baraboulé où un agent local d'un commerçant de Djibo ravitaille trois revendeurs de ce type.

Il est intéressant de noter que les grossistes et les semi-grossistes sont presque tous des Mossis, originaires des régions proches, telles que Kaya, Pissila, Ouahigouya ou Titao, alors que les commerçants locaux sont en majeure partie des Foulsé (Peuls).

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

2.3.1 Termes de Transaction entre les Intermédiaires au Niveau de l'Achat aux Producteurs et de la Vente aux Consommateurs

Les commerçants locaux, comme partout ailleurs, ont établi des relations priviligiées avec leur clients pour qui ils représentent souvent les seules sources de crédit accessibles et aussi les seuls fournisseurs de biens de consommation courante en milieu rural, ainsi que les seules sources d'argent liquide localement. Plus récemment et de plus en plus, les groupements villageois et banques de céréales ont les moyens de fournir aussi de tels services, bien que les opérations de crédit soient parfois fatales à la santé financière de ces groupements. Pour limiter ce risque, certaines tentent de ne pas vendre plus de 10% de leurs céréales à crédit. Les groupements villageois ont, comme les commerçants, l'avantage de bien connaître la région et leurs habitants.

Les agents locaux sont souvent des "petits frères" des commerçants et ils s'installent à plein temps ou temporairement dans une région. Le fait qu'ils ne soient pas toujours originaires de la zone où ils travaillent peut être considéré comme un handicap dans leurs relations avec leurs clients. De plus, travaillant avec les fonds du commerçant, le risque d'avoir à lui rembourser les céréales en cas d'opération de crédit désastreuse peut inciter l'agent local à limiter les ventes à crédit ou à en sélectionner plus rigoureusement les bénéficiaires.

Malgré l'appréhension des intermédiaires à vendre à crédit ou à acheter des céréales encore sur pied (les ventes en avance, paraît-il, ont disparu avec les mauvaises récoltes mais néanmoins les banques de céréales le font encore, quand elles le peuvent), l'accès au crédit, en nature surtout, pour les producteurs et consommateurs locaux, semble être la clé d'une clientèle fidèle. Pratiquement une seule catégorie de consommateurs, les fonctionnaires, peuvent acheter les céréales par sac auprès des commerçants régionaux ou nationaux. Ceux-là bénéficient souvent auprès d'eux d'un crédit mensuel. Les ventes à crédit aux autres consommateurs urbains, par tine, par sac ou par boîte de tomate (surtout auprès des semi-grossistes) sont très limitées.

TABLEAU 11

UNITES DE MESURE UTILISEES

REGION: SAHEL (Dori)

Caractéristiques \ Mesures	Louche	Tasse ou Bol Plastique	Boîte de Tomate 1 kg	Boîte de Tomate 2,5 kg	Assiette	Botte	Tine	Sac Normal	Sac Ghanéen
Taille Apparence (Description)	Formes et tailles variées à partir de petites calebasses	Bol rond en plastique (tailles variées)	Boîte de tomate concentré tomate d'un kg; petite et haute	Boîte de tomate concentré tomate d'2,5 kg; large et basse	Assiette ronde et haute (fer) 2 tailles communes	Epis (Têtes) de mil liés ensemble (sur la tige), mil non battu	Tines locales et officielles tailles différentes	Sac de Ouaga normal. Taille originale variable - Modifié au Sahel	Sac formé de 2 sacs cousus ensemble
Poids Approximatif Pour mil et sorgho blanc[a]	0,4 à 0,7 kg	0,58 à 0,6 kg la plus commune	0,8 kg vente (à Markoye - 0,725 kg	Achat/1,3 à 2 kg Vente: 1,6 à 1,8 kg	Yoruba: 2,5 kg Sankinsé: 2,625 kg	- 1 tine entre 14 et 20 kg varie beaucoup	Officelle: 16 kg Trafiquée Vente: 16 kg	Sac Achat: 90 à 105 kg Sac Vente: 80 à 90 kg	105 kg 120 kg
Equivalence utilisée par les commerçants ou autres intermédiaires, pour un sac		1 sac - 150 à 160 Bols (G.V.)	- 1 pot officiel; G.V utilisent 1 BT + Petite - 1/2 pot officiel; utilisé pour riz aussi	1 sac - 57 BT à 60 BT	1 sac - 42 à 37 assiettes Yoruba, 1 sac - 40 à 35 assiettes Sankinsé	- 1 tine	1 sac - 6 tines (ou seaux)	sac référence - 96 kg	1 sac Ghanéen - 1 sac normal + 1 ou 1,5 tines officielles
Prépondérance des marchés pour l'utilisation de cette mesure	Tous marchés de détail	Tous marchés	Observée surtout à Baraboulé et vers Djibo	Mesure appelée aussi - le 1/10, "dixième" car 1 BT=1/10 tine. Sur tous les marchés, observée à Dori	Assez peu utilisée dans cette région	Toute la région du Sahel (transactions avec production)	Tine officielle. Marchés de Dori et Djibo. Tine généralement réduite à la vente partout ou contrôle est moindre	Djibo et Dori tous marchés	Djibo et Dori surtout (importation de Ouaga) (sac parfois défait à Dori avant de devenir sac normal)
Prépondérance des intermédiaires utilisant cette mesure	Vendeuses	Agents, commerçants locaux, détailliants, vendeuses, banques de céréales	Tous détaillants et banques de céréales	Petits commerçants, moyens commerçants, banques de céréales	Grands commerçants et moyens commerçants	Tous intermédiaires, transactions avec les céréales locales (seulement)	Grands et moyens commerçants	1/2 sac - GV, OFNACER (45 à 50 kg) grands et moyens commerçants Sacs aide alimentaire, riz, céréales importées	Grands commerçants achat à Ouaga, Revente avec intermédiaires

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

LEGENDE: G.V. - groupements villageois.

BT - boîte.

NOTES: Toutes les mesures (quand cela est possible) sont vendues avec le "chapeau".

a) Le maïs et le sorgho rouge sont plus "légers" pour le même volume - par exemple: 1 tine officielle (sac chapeau) de mil ou de sorgho blanc représente 16 kg de céréales, alors qu'une tine de maïs ou de S.R. représent 13,9 ou 13,8 kg (source:OFNACER-direction commerciale).

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

Il est probable que le poids des sacs vendus aux consommateurs se situe généralement entre 80 et 90 kg. Nous verrons que la taille du sac joue un rôle important dans l'attraction du client, aussi il n'est pas étonnant que la plupart des commerçants aient nié soustraire quoi que ce soit des sacs de Ouagadougou, bien que les enquêteurs aient observé certains commerçants moyens de Dori en train de retirer une tine de chaque sac dans leur magasin à l'arrivée des camions de Ouagadougou.

Les mesures utilisées à ce niveau sont des variations de la tine, de la boîte de tomate, du bol plastique ou de la louche. En particulier, les commerçants qui vendent au détail peuvent utiliser trois boîtes de tomate differéntes, ces boîtes ayant contenu respectivement 2,5 kg, 1 kg et 500 grammes de concentré de tomate. La dernière est cependant la moins usitée, et elle l'est surtout pour le riz sur les petits marchés. Ici aussi, ces boîtes de tomate sont "spécialement arrangées" pour la vente: les mêmes boîtes qui peuvent représenter deux kg de céréales (sorgho blanc ou petit mil) sur les marchés de la Volta Noire n'en contiennent que 1,6 à 1,7 sur les marchés sahéliens. Les boîtes ont en effet été martelées, particulièrement le fonds, de façon à en réduire le contenu lors de la vente. Par contre, lors de l'achat, une autre boîte, martelée vers l'extérieur de façon à contenir plus de céréales, sera utilisée (Voir aussi le Tableau 11.)

Les céréales locales sont achetées et revendues à la botte dont le poids net en céréales varie autour de celui d'une tine officielle, soit 16 kg. Les groupements villageois au départ vendaient par sac, ou par demi sac et les consommateurs se groupaient pour pouvoir l'acheter et le partager par la suite. Mais récemment, ils ont commencé, par souci d'équité et de justice, ainsi que par souci de rationnement, à vendre avec les mesures locales plus petites (assiette Yoruba, boîte de tomate, tasse ou bol plastique).

2.3.2 Relations entre les Commerçants Nationaux, Régionaux et les Agents et Commerçants Locaux

Le degré d'association avec les agents locaux varie Les "frères" qui travaillent pour un "patron" peuvent le faire sur la base d'une commission, ou afin de recevoir des cadeaux ou être soutenus financièrement par ce patron. Le terme "agent local" pour certains

grossistes ou semi-grossistes peut simplement représenter un commerçant dont ils ne financent qu'une partie des activités et avec lequel ils entretiennent des relations commerciales classiques (système de marges).

Les grossistes et semi-grossistes préfèrent vendre comptant aux petits commerçants de l'extérieur, sans crédit, et ceux-ci de ce fait bénéficient auprès d'eux d'un prix favorable. Ils obtiennent en effet une ristourne de 100 à 150 FCFA par sac par rapport au prix exigé aux détaillants urbains qui prennent très souvent les sacs à crédit, même si ce n'est souvent que pour quelques jours seulement. Même s'il ne semble pas qu'il y ait d'intérêt lié au crédit, le sac vendu à crédit reviendra toujours un peu plus cher.

Les transactions à ce niveau se font au sac, et dans la transaction entre ces deux types d'intermédiaires, le poids initial du sac de Ouagadougou (entre 90 et 105 kg pour un sac normal) ne semble pas souvent modifié. Ce sac sera toutefois surement modifié avant la revente au consommateur. Il y a une autre catégorie de "sac", le sac ghanéen, très lourd (de 105 à 120 kg), qui est toujours fermé à l'aide de deux sacs de jute cousus ensemble et qui a été acheté sous cette forme à l'intérieur du Ghana. Ce sac a un prix spécial (environ 1000 à 1500 FCFA de plus selon chaque sac et la saison) qui compense le fait que ces sacs contiennent 1 tine à 1,5 tines de plus que les sacs normaux. Il est intéressant de noter que tous les grands et moyens commerçants disent que bien que plus cher, le plus gros sac est toujours le plus avantageux.

Il est fort peu probable que le consommateur puisse acheter de ces sacs, leur prix supérieur étant susceptible de détourner le client et de lui attirer des ennuis, surtout en période de pénurie et de climat politique défavorable à ces commerçants. Cela explique sûrement que les sacs destinés aux consommateurs, comme nous l'avons observé à Dori, soient modifiés. (Une fois les deux sacs décousus, une tine a été retirée et les céréales refermées dans un seul sac.)

2.3.3 Relations entre fournisseurs de l'Extérieur (Ouagadougou) et les Acheteurs du Sahel (Commerçants, Groupements Villageois)

Les commerçants du Sahel viennent régulièrement (trois ou quatre fois par mois lors de la soudure) s'approvisionner auprès des commerçants de Ouagadougou. Les commerçants de la région de Dori se rendent surtout sur

le marché de Sankariaré, traditionnellement le vrai marché de gros de Ouagadougou, alors que ceux de Djibo achètent plutôt sur le marché central (où l'on trouve, malgré son étiquette de "grand marché de détail", des grossistes en céréales importants). L'établissement de relations commerciales régulières avec des fournisseurs leur permettent d'obtenir plus facilement du crédit et de meilleurs sacs. Un commerçant moyen de Dori, avec un assez faible capital, nous a dit qu'il pouvait obtenir auprès de deux fournisseurs réguliers de Ouagadougou (mais auprès de ceux-là seulement) des céréales à crédit. Généralement, le crédit n'est pas total et ne concerne qu'une partie des céréales achetées, ainsi que les grossistes de la région du Sahel le font eux-mêmes au bénéfice des commerçants locaux. Là aussi, il faut payer un prix plus élevé pour ces sacs que pour ceux payés cash. Le prix de gros dont bénéficient les gros clients est toujours inférieur d'environ 500 FCFA au prix de détail pratiqué sur ces marchés.

Le rôle du poids du sac est très important. Le coup d'oeil du commerçant qui choisit les sacs lui permet, paraît-il, de juger adéquatement de sa contenance. Pour tromper ce jugement, de nombreuses astuces sont utilisées et il est parfois nécessaire de remesurer sur place si on ne fait pas appel à un fournisseur habituel. Un grand commerçant de Dori nous a confié qu'à Sankariaré, on tombe parfois sur un sac "trafiqué". De même, les responsables du groupement villageois de Diomga ont eu de mauvaises surprises parfois avec certains sacs qui contenaient beaucoup de sable et de cailloux et dont le contenu ne pesait pas plus de 80 kg. Au retour de Ouagadougou, les acheteurs mesurent de nouveau les sacs avec leurs mesures locales, la boîte de tomate ou le boï. Cette opération leur permet de juger de la valeur du fournisseur des sacs, mais aussi de calculer selon le nombre d'unités de vente au détail contenues, le prix auquel ils doivent la vendre.

CHAPITRE 3

DYNAMIQUE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

3.1 LES PRIX

3.1.1 Prix Collectés (Tableau 12)

Les séries de prix collectés par les agents OFNACER au Sahel ne sont pas très complètes (ce qui n'est pas dû uniquement au fait que certaines céréales ont disparu des marchés au cours de l'année 1984) et sont parfois d'une exactitude assez douteuse. Les prix sont collectés chaque dernière semaine du mois et sont le résultat d'une moyenne sur quelques marchés locaux.

A ce propos, soulignant la faiblesse des données disponibles sur le niveau des prix sur les marchés principaux de la région, le sous-directeur de l'ORD à Dori a mentionné qu'il avait lui-même en 1982, initié des mercuriales sur tous ces principaux centres. Les agents ORD devaient en effet collecter le prix des céréales sur ces marchés au moins trois fois par mois. Cette tentative fut un échec du fait du manque de motivation des agents et aussi du manque de moyens financiers (l'ORD du Sahel n'avait pas suffisamment de papier).

Enfin, lors des passages de l'équipe de recherche, quelques prix ont été collectés et quelques observations de prix au kg (en achetant et pesant par la suite) ont été effectuées. Compte tenu de la variation des poids réels des mêmes unités de mesure, il est donc nécessaire de considérer avec une certaine prudence les informations et calculs (notamment de marges commerciales) tirés des mercuriales.

3.1.2 Circulation de l'information sur les Prix parmi les Intermédiaires

Au niveau du producteur, les villageois et petits commerçants voyageant sur les marchés proches leur permettent d'avoir une bonne information sur les prix locaux. La présence de groupements villageois dans un village permet aussi aux producteurs et consommateurs de la région proche d'avoir accès à des informations concernant les prix et les quantités à l'extérieur de cette région. Mais il est certain qu'encore la plupart des ruraux connaissent très mal les conditions de

TABLEAU 12

PRIX RELEVES EN 1984

REGION: SAHEL (Dori)

Principaux Marchés / Mois		Dori	Sebba	Gorom	Markoye FCFA/kg	Markoye FCFA/sac	Aribinda FCFA/kg	Aribinda FCFA/sac	Djibo FCFA/kg	Djibo FCFA/sac	Baraboule FCFA/kg	Gorgadji FCFA/kg
janvier	SB											
	PM		13000	13000[a]				12000		10500		
	M		14000					12500		12000		
février	SB											
	PM	11000	12500	19000				14800		10500		
	M		13500[a]									
mars	SB											
	PM	11000	12500	19000				14800		10500		
	M											
avril	SB											
	PM	11000	12500	19000				14800		10500		
	M	17000										
		15500										
mai	SB											
	PM	15000	12500	19000				15000		14900		
	M											
juin	SB											
	PM											
	M											
juillet	SB											
	PM							15000				
	M					17000		16500				
août	SB	(160) 16000	(220) 22000	(190) 19000	(170)			16500[a]				
				(220)[a]	(210)[a]		(190)	19000				
	PM	(170) 17000[a]	(240) 2000	(200)	(190)	19000	(205)	17500[a]				
		18500[a]		(230)[a]				20500				
	M	(155)	(205) 20500	(165) 16500	(165)	16500						
septembre	SB	(160)	(220)	(190)	(170)		(190)					
	PM	(170) 17000[a]	(240)	(200)	(190)		(205)					(218)[a]
				(218)[a]								
	M	(155)	(205)	(165)	(165)		(176)[a]		(160)[a]			(195)[a]
		(170)[a]		(210)[a]	(175)[a]							
octobre	SB	(181)[a]									(172)[a]	
		(bol)										
	PM	(161)[a]						14850a		14250a	(188)[a]	
	M	(148)[a]									(160)[a]	
novembre	SB											
	PM			15500		14500						
	M	10500		11000		11500						
décembre	SB											
	PM											
	M											

SOURCE: OFNACER: Méthode de collecte des données: 1 fois par mois à la fin du mois et sur plusieurs marchés de la zone: Les prix de l'OFNACER sont en fait des moyennes des prix sur les marchés proches à la fin de chaque mois.

LEGENDE: SB = Sorgho Blanc; PM = Petit Mil; M = Maïs.

NOTES: [a]Observations des prix par l'équipe de recherche du CRED (non mentionnés si identiques ou proches des données OFNACER).
Les prix au kilo collectés par le CRED ont été obtenus par achat et pesée ou évaluation des unités de mesure locales (boîte de tomate = 1,6 kg environ).

Quelques données de prix sur le riz:
Sebba en août 1984: le sac de 24.000 FCFA à 26.000 FCFA.
Gorom-Gorom en août 1984: le sac à 28.000 FCFA.
Gangaol le 25 octobre: la vente à la boîte porte le prix du sac à 24.490 FCFA.
Dori le 2e octobre: la vente à la boîte porte le prix du sac à 33.000 FCFA.

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

commercialisation en dehors de leur région immédiate, particulièrement en ce qui concerne les activités de l'OFNACER, mais aussi les mesures administratives concernant la commercialisation des céréales. Il est fort probable cependant que la présence de CDR (Comités pour la Défense de la Révolution) aura permis des progrès certains de ce côté-là.

Au niveau des commerçants régionaux ou nationaux ou bien des groupements villageois qui souhaitent commercialiser des céréales importées de l'extérieur du Sahel, les informations qu'ils obtiennent auprès des transporteurs, de leurs apprentis ou des gens qui vont sur les marchés d'approvisionnement pour eux sont assez bonnes. Nous avons vu le rôle crucial joué par le FDC (Save the Children) à Dori dans ce domaine au bénéfice des groupements villageois de ce secteur. Il serait néanmoins très bon d'encourager la circulation de l'information entre les groupements villageois des zones différentes et surtout de faire connaître plus clairement à tous les modalités administratives à remplir en vue d'importer des céréales directement des zones de production.

Dans le systeme privé, c'est un manque d'information et de connaissance du milieu dans les zones productrices, dont les commerçants de Ouagadougou ont intérêt à garder le monopole, qui obligent ceux de Dori à passer par l'intermédiaire des grossistes de Ouagadougou. Mais c'est un peu le même principe qui limite le nombre de commerçants de l'extérieur qui peuvent venir écouler leurs céréales dans le Sahel.

Au moment à haut risque que représente la période de pré-récolte pour les commerçants, la rapidité de circulation de l'information sur le niveau des prix, à Dori par exemple, peut s'avérer insuffisante et causer ainsi des pertes importantes pour les commerçants qui auront des difficultés à écouler leurs céréales à un prix profitable. Ce fut le cas d'un commerçant de Ouagadougou vers novembre 1984 qui pensait écouler ses céréales de Guéléoungo sur le marché de Dori, où en très peu de temps le prix avait chuté. Il lui a fallu, en conséquence, prendre le risque de transporter ces céréales à grand coût sur le marché de Gorgadji.

3.1.3 Fluctuation des Prix et Formation des Prix

Les prix sur les marchés du Sahel subissent de très importantes fluctuations au cours des saisons, du simple au double généralement, sinon plus, surtout au niveau des transactions de détail. Les prix fluctuent selon.

- Les prix de Ouagadougou, puisque les céréales en 1984 provenaient de ses marchés;

- Les coûts de transport, qui représentent une part importante dans le prix des céréales au Sahel;

- Le niveau de l'offre dans le Sahel; selon les informateurs locaux, les prix sur les marchés fluctuent à la hausse lorsque l'OFNACER est en rupture de stocks, par exemple; et les prix en période de fin de soudure sont très sensibles à l'arrivée de nouveaux chargements;

- La taille de la mesure utilisée; les prix au kg peuvent être de près de 40 FCFA plus cher si l'on achète les céréales à la petite boîte de tomate que si l'on achète au sac;

- l'éloignement du lieu d'achat par rapport au centre ou marché régional le plus proche, car l'isolement peut impliquer l'intervention d'un intermédiaire supplémentaire dans la commercialisation;

- le niveau de concurrence et l'enclavement de la zone de vente des céréales; le cas de Sebba, très enclavé durant une bonne partie de la soudure (seul un commerçant local a un véhicule, une land rover, lui permettant de ravitailler la région à ces moments-là) en est un clair exemple, car les prix y sont alors extrêmement élevés.

Les prix sont formés par les commerçants selon les coûts de revient des céréales, auquels ils ajoutent une marge commerciale. Selon eux, ils "recherchent" toujours une marge minimale qu'ils se sont fixée et définissent ainsi le prix de vente souhaitable. L'établissement de ce prix de vente prend en compte néanmoins les variations de mesure et de poids dans une mesure. Lorsqu'ils voudront vendre au détail, les commerçants mesureront quelques sacs avec l'unité de mesure choisie pour la vente avant d'en décider le prix. Les responsables du groupement villageois de Diomga nous ont expliqué ce processus qu'ils pratiquent aussi.

Ainsi, au prix d'achat de Ouagadougou, s'ajoutent le coût de manipulation, environ 100 FCFA par sac, le coût de transport, (entre 1000 et 1750 FCFA pour Ouagadougou - Dori par exemple), le coût du cadeau pour le logeur de Ouagadougou, le coût du stockage dans un magasin à Dori (soit 100 FCFA par sac, coût éventuel) et enfin la marge commerciale (qui varie, nous le verrons plus bas, de 500 à 2000 FCFA) pour obtenir le prix

du sac sur le marché de Dori. Si les sacs sont achetés sur place par un commerçant local, le coût du transport (en charrette, le plus souvent), de la manipulation et bien sûr la marge de ce nouvel intermédiaire vont s'ajouter au prix des sacs de Dori pour former le prix de la boîte de tomate, ou plutôt le choix de la boîte de tomate vendue sur le marché rural observé. En effet, la variation du prix de ces petites unités de mesure n'est pas aussi flexible qu'avec les grosses unités (leur prix ne varie que de 5 FCFA en 5 FCFA, parfois même de 25 FCFA en 25 FCFA), aussi les détaillants ajustent-ils le prix de vente réel en variant le contenu de la boîte de tomate.

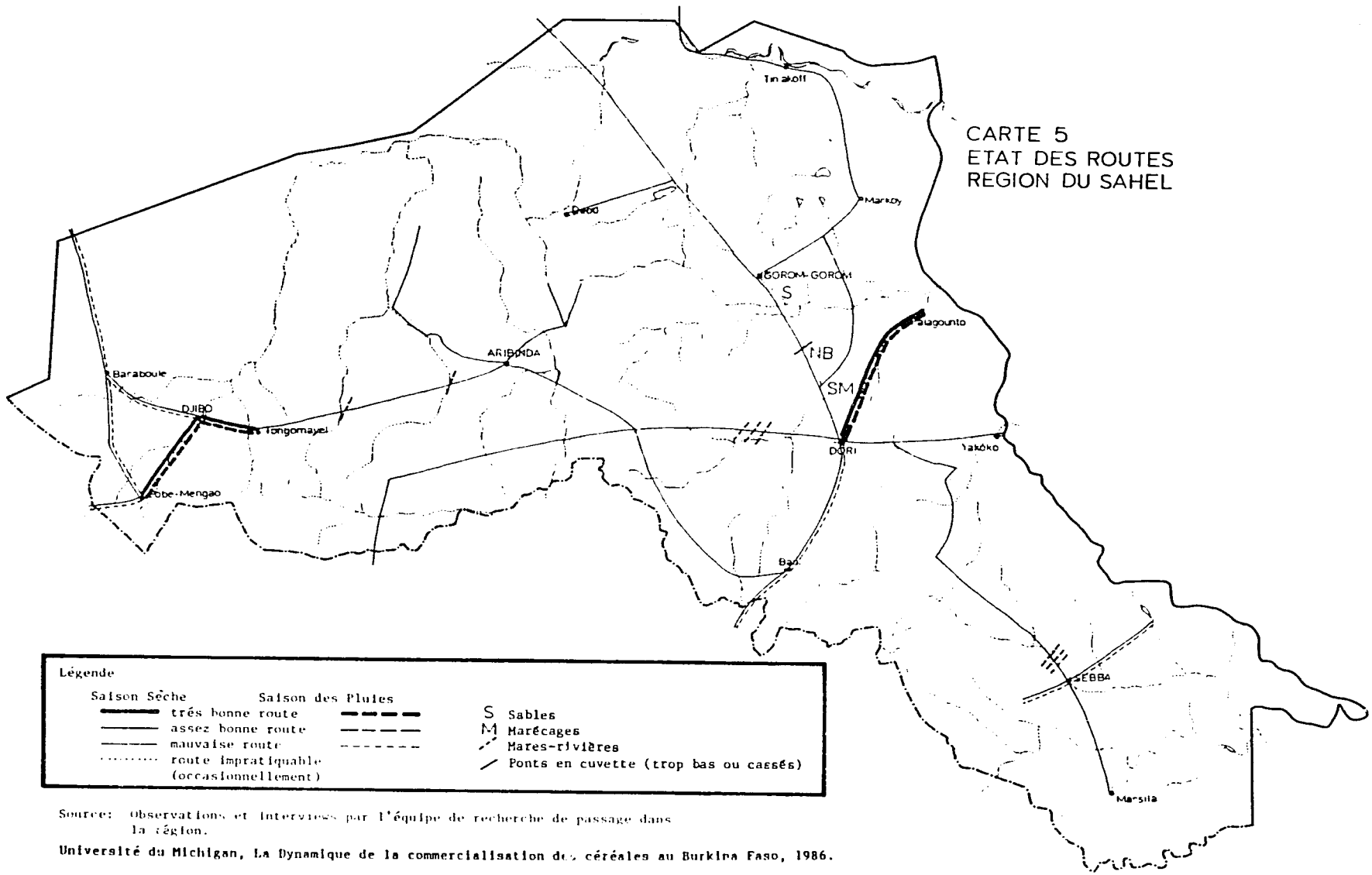
3.2 COUTS DE COMMERCIALISATION

3.2.1 Coûts de Transport, Etat des Routes

3.2.1.1 Etat des routes (Carte 5)

Les routes du Sahel sont très mauvaises, en saison sèche comme en saison des pluies d'ailleurs. Les seules exceptions à cette règle sont la route qui mène de Ouahigouya à Djibo, et la route qui part de Dori en direction de Falagountou (toutes deux sont des routes en dur de très bonne qualité). Il faut signaler aussi que la construction d'une route de Djibo vers Dori a été amorcée. De plus, particulièrement à la suite de l'inondation catastrophique au cours de la saison des pluies 1984 à Gorum-Gorum, les réparations sur la route de Dori à Gorum-Gorum ont été activées.

Les routes du Sahel, même si elles sont très mauvaises, sont toutes pratiquables pendant la saison sèche. Mais beaucoup d'entre elles deviennent très difficiles ou impratiquables durant la saison des pluies. Après une pluie, les communications par la route entre Dori et Djibo sont impossibles. Environ six à huit mares coupent la piste et certaines ont près d'un mètre de profondeur d'eau. La route de Ouagadougou à Dori, qu'un chemin de fer doit relier depuis longtemps, est extrêmement difficile lors de la saison des pluies, particulièrement sur le tronçon Pissila - Tougouri (mais surtout à partir de Yalogo), où le parcours est constamment boueux et marécageux et l'embourbement difficile à éviter. De nombreux camions prennent deux à trois jours pendant



CARTE 5
ETAT DES ROUTES
REGION DU SAHEL

Légende

Saison Sèche	Saison des Pluies	
trés bonne route		S Sables
assez bonne route		M Marécages
mauvaise route		Mares-rivières
route impratiquable (occasionnellement)		Ponts en cuvette (trop bas ou cassés)

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 saison des pluies pour accomplir le trajet de Ouagadougou à Dori et ces délais, comme nous l'avons vu surtout en fin de soudure, peuvent être très préjudiciables pour le commerçant. Avec une bonne voiture tout terrain, le trajet implique au moins dix heures de route. Bien que les routes de Gorum-Gorum et de Seytanga soient aussi parfois impratiquables dans cette saison (beaucoup de camions s'y cassent), les voies de communication menant à Sebba semblent en faire le secteur le plus enclavé de la région. De quelque côté que ce soit, selon les informateurs, Sebba - Dori, Sebba - Gangaol, Sebba - Marsila (au Sud), les ponts sont submergés ou cassés et Sebba peut rester bloqué durant plusieurs jours, jusqu'à ce que la land rover puisse assurer l'approvisionnement à partir de Dori.

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

Les coûts de transport varient selon l'état des routes, et de ce fait il n'est pas étonnant de constater des coûts très élevés durant la saison des pluies. Ils varient aussi selon la demande et l'offre de transport. Seuls les grands commerçants possèdent un camion (un commerçant de Dori en a deux) alors que les semi-grossistes les louent ou payent le prix du transport par sac. Un seul commerçant semi-grossiste de Gorgadji (400 sacs par an selon lui) possède un camion. Il est le seul commerçant important de Gorgadji et commercialise d'autres produits. D'autre part, un commerçant de Djibo (environ 200 sacs par an) utilise une Toyota land rover de 3,5 tonnes, de même qu'à Sebba, pour revendre en brousse. Les commerçants d'Aribinda particulièrement se plaignent des difficultés de trouver des moyens de transport. De même, à Dori, un commerçant nous a dit "qu'il peut faire jusqu'à dix jours sans trouver de véhicule".

D'après un commerçant de Dori, les coûts d'entretien annuels d'un camion sont très lourds: en plus d'une série de pneus neufs (115.000 FCFA pour chacun des six pneus par an), il faut compter 800.000 FCFA pour "rechemiser" le moteur et 400.000 FCFA pour changer la pompe.

Les relations de clientèle entre le transporteur et son client influencent aussi les coûts de transport. Si c'est un client régulier, il obtiendra un prix de faveur ou bien voyagera (lui ou ses "hommes") gratuitement sur le camion. Le coût de transport pour les personnes n'est pas à négliger non plus dans les coûts de commercialisation (voir

TABLEAU 13

COUTS DE TRANSPORT POUR LES TRAJETS LES PLUS VISITES*
(FCFA/sac = 100 kg)

REGION: SAHEL (Dori)

	Dori	Gorom	Sebba	Markoye	Seytanga	Gangaol	Aribinda	Gorgadji	Djibo	Silgadji	Baraboulé	Titao	Setegolé
Ouagadougou SS	1250 1000	2000		2000 2500	2000		1250 1500	1250	600 750	800		600	
H	1750 1500	6000	3500	3000	2500		2000		750	800		600	
oct-nov	1250								750	800		600	
Pouytienga SS H	1500 2000												
Hamalé SS H	2250 2750								1500				
Solenzo									1250				
Ouahigouya							100		500				500
Kaya SS H	1250 1500												
Dori SS			1500	1000 1500	1100								
H			2000	1500 1700	4250								
Djibo											600 400		

SOURCE: Interviews avec transporteurs de la region.
Location de camion: coûts de transport des commerçants, coût de la place

Location camion 7T: 100.000 FCFA = aller retour Djibo-Ouagadougou: aller seule camion = 2000 FCFA
aller retour par 1 personne = 6000

40T: 860.000 FCFA = aller retour Silgadji-Ouagadougou: aller pour 1 personne = 3750
Ouagadougou-Titao: aller retour = 5000 FCFA
Ouahigouya-Djibo: aller retour = 3000 FCFA

Yalogo-Dori: 600 FCFA (SS) et 1000 FCFA (H)
Touburi-Dori: 1.000 FCFA (SS) et 1500 FCFA (H)

LEGENDE: SS = saison sèche
H = hivernage

NOTE: *Les espaces blancs dans ce tableau sont dûs au fait que les transports de céréales entre nombreux des marchés cités sont inexistants.

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

note au bas du Tableau 13). D'autre part, s'il s'agit d'un gros chargement, le transporteur peut "laisser" quelques sacs gratuits. Si le camion est bloqué sur la route et quelques sacs sont abîmés, le client régulier, en retour, ne demandera pas de dédommagement, mais il se peut que le transporteur réduise les prix de transport.

Ailleurs, en brousse, et entre les marchés sous-régionaux et les marchés ruraux et les villages, le moyen de transport le plus commun est la charette, le vélo ou même le chameau. Les pirogues sont même occasionnellement utilisées dans la région de Sebba. Nous n'avons pas pu malheureusement obtenir d'informations sur les coûts de ces transports.

3.2.2 Coûts de Stockage

Les pratiques de stockage, au travers de l'échantillon des commerçants interrogés, semblent claires. Comme nous l'avons vu plus haut, le Tableau 10 montre que les plus grands commerçants ne stockent qu'un mois alors que les commerçants moyens stockent généralement une partie de leurs céréales durant quatre mois. Mais il est fort probable qu'ils stockent les céréales collectées localement surtout en attendant la demande forte et qu'ils n'ont pas le capital ni la possibilité de s'engager dans des investissements plus rentables. Les commerçants soit possèdent un magasin de stockage, soit le louent au mois (le prix du loyer s'élèvent dans le cas d'un commerçant de Dori à 15.000 FCFA par mois). Les petits commerçants ne stockent pratiquement pas, et le font surtout dans leurs propres logements lorsqu'ils vendent chez eux.

Les commerçants de l'extérieur qui viennent à Dori pour vendre au moment de la soudure louent une partie des magasins des commerçants de Dori. Ils paieront 100 FCFA par sac et essaieront d'écouler leurs céréales le plus vite possible. Ils sont parfois 4 commerçants ou représentants de commerçants différents dans le magasin d'un grossiste de Dori à cette période. Un autre grossiste de Dori dit qu'il ne demande que 25 FCFA par sac si la vente est rapide, et 50 FCFA par sac si le stockage dure plus d'un mois, mais cette somme paraît toutefois un peu faible.

3.2.3 Coûts du Crédit et des Pertes

Tout d'abord, il semble qu'il n'y ait pas de pertes très significatives dues au stockage ou bien au transport (bien qu'un des

commerçants moyens de Dori nous ait dit avoir perdu cinq sacs de riz et un sac de maïs à cause des fuites d'eau et qu'un chargement de céréales en octobre soit resté en fin de septembre coincé près d'une semaine sur la route de Ouagadougou - Dori).

Bien plus importantes sont les pertes dues aux opérations de ventes à crédit effectuées par les commerçants. Un des grossistes de Dori nous a dit avoir un million de FCFA "dehors", mais il s'agit sûrement de crédit à court terme qu'il offre régulièrement aux commerçants locaux. Un commerçant moyen n'a pu récupérer un sac et demi sur les 40 sacs commercialisés à crédit.

La plupart des commerçants du Sahel se procurent du capital à crédit auprès de leurs fournisseurs et le coût réel d'un tel crédit se mesure à la différence de prix d'un sac acheté à crédit et un sac acheté comptant. En général, cette différence se situe autour de 100 à 150 FCFA par sac. Le coût des crédits bancaires se situe autour de 10% à 15% d'intérêt, mais aucun des commerçants n'a mentionné l'utilisation de tels crédits pour le commerce des céréales.

3.2.4 Autres Coûts (Personnel, Patentes, Sacs Vides)

Il nous a été assez difficile d'obtenir des informations précises sur la facon de rémunérer les nombreux aides des commerçants, ceux qui suivent les camions, ceux qui conduisent quand il s'agit d'un camion personnel ou loué, les agents locaux qui tiennent les magasins pour la vente ou pour les achats selon la saison. En effet, ceux-là sont la plupart du temps les "frères" du commerçant et toutes leurs dépenses (nourriture, logement, habillement, argent de poche, et par la suite selon le niveau des services rendus, la mobylette, les frais de mariage, l'octroi d'un capital et d'un moyen de transport pour le lancement des activités commerciales personnelles de ces "employés") sont assurées par le "patron" ou "grand frère".

Les intermédiaires ou les agents locaux qui assurent de façon plus occasionnelle ces services reçoivent environ 100 FCFA de commission pour la vente d'un sac ou un montant par jour pour le travail demandé.

Le coût de la patente se situe pour les grossistes et semi-grossistes entre 6.000 et 10.000 FCFA par an.

Les sacs vides, la plupart du temps d'occasion, coûtent environ 200 à 250 FCFA.

3.3 MARGES COMMERCIALES

3.3.1 Calcul et Observation des Marges.

Les informations sur les marges ont été obtenues auprès des informateurs et selon les observations sur les marchés par les équipes de recherche. Les informations données par les commerçants naturellement sont assez peu fiables en la matière, mais les conversations avec des résidents à Dori et avec les responsables du groupement villageois de Diomga nous ont permis d'appréhender approximativement le niveau des marges commerciales prélevés par les grands et moyens commerçants et les banques de céréales.

Par contre, à ce niveau, les séries de prix collectés par l'OFNACER, seules mercuriales disponibles (voir le Tableau 14a), lorsqu'elles sont comparées aux séries de prix de Ouagadougou (beaucoup plus fiables) auquels on ajouce les coûts de transfert, donnent des résultats très anarchiques (voir le Tableau 14a). Il semble donc impossible de s'appuyer sur ces données de janvier à mai 1984 (il nous a été parfois confié que certains agents qui ne sont pas partis sur les marchés collecter les prix reportent seulement les prix collectés les mois précédents) pour vérifier nos indications sur le niveau des marges de profit sur les marchés principaux du Sahel.

Seules les quelques observations (achat et pesée) que nous avons effectuées nous mêmes lors de nos visites dans la région nous permettent de vérifier le bon fondement des recoupements déjà effectués d'après les indications des informateurs sur les marges commerciales prélevées au niveau de la vente au détail (voir le Tableau 14b).

3.3.2 Niveau et Facteurs de Variation des Marges Commerciales.

Les marges commerciales varient selon le niveau de commerce pratiqué. En effet, on peut distinguer deux niveaux essentiellement: l'achat et la revente au sac, pratiqués par les grossistes et les semi-grossistes et les groupements villageois, et l'achat au sac et la revente au détail pratiqués par les semi-grossistes, les petits commerçants, revendeurs, vendeuses et groupements villageois.

Les marges varient auusi selon la période de l'année considérée. Les marges en général dans le commerce privé ont tendance à être

TABLEAU 14a

MARGES POTENTIELLES OBSERVEES ET CALCULEES D'APRES LES MERCURIALES DE OUAGADOUGOU ET DU SAHEL
(marges obtenues en achetant à Ouadadougou et revendant au Sahel - en FCFA par sac "de 100 kg")

REGION: SAHEL (Dori)

Mois 1984	Dori		Sébba		Gorom		Markoy		Aribinda		Djibo	Gorgadji	Baraboulé
janvier				1700		1700				1500	600		
				1000						1000	1000		
février		500		1000		(2000)							
		1000				7000				4000	400		
mars		(-)		(-)		5000				1800	(-)		
avril		2700		(-)		5000				2000	(-)		
		1200											
mai		1500		(-)		5500				2500	2900		
juin													
juillet								700		1450			
										2450			
août		1600		4700	(4200*)	2200	(4400*)	400(?)		1000*			
		2600	(6700)	2700	(6200*)	3200		2000		3500			
		2600		2700		200(?)		(-)(?)		2000*			
										5000			
septembre		100		4200		1700		(-)		3000	(3450*)	(5000*)	
		1100		5700	(4500*)	2700		1200		4250		(5500*)	
	(2500)			5000	(6000*)	1700	(2500*)	1400	(4000*)				
octobre		(2800*)								(-)*	(-)*		(2300*)
		(800*)											(4000*)
		(4000*)											(5800*)
novembre		1000				700		(-)					
						200		600					
décembre													

LEGENDE: * = calculées d'après les prix observés par l'équipe de recherche RR.
( ) = marges à la vente au détail (moins d'une tine à la fois) au Sahel.
(?) = données de prix très peu fiables.
(-) = marge négative: indiquerait une perte.

NOTES: Marges au sac (sac de 100 kg) calculées en comparant les mercuriales (données de prix de l'OFNACER sur les marchés de Ouagadougou et les marchés du Sahel) avec 15 jours de délai et en retranchant les coûts directs de commercialisation entre ces marchés. Coûts directs de commercialisation entre Ouagadougou et ces marchés = coûts de transport + coûts de manipulation.

Aucune distinction n'est faite selon le type de céréale. On observe cependant une légère tendance à des marges plus élevées pour les céréales les plus chères (surtout mil et riz).

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

TABLEAU 14b

VARIATIONS DES PRIX ET DES MARGES NETTES PAR SAC "de 100 kg" POUR LES BANQUES DE CEREALES ET LES COMMERCANTS DU SAHEL
(selon les informateurs locaux[c] céréales locale (SB et PM))

REGION: SAHEL (Dori)

FCFA/par sac estimé à 100 kg		octobre-novembre-décembre	janvier-février-mars	avril-mai-juin	juillet-août-septembre
NIVEAU de PRIX	BANQUES CEREALES[a]	11500	11500-12500	12500-14500	14500
	COMMERCANT[b]	12000	12000-14000	15000-16000	16500 15500 17000
NIVEAU de MARGES	BANQUES CEREALES[a]	250-750	750-1000F	1000	500
	COMMERCANTS[b] (vente en gros-sacs)	1000-750-500	500-1000-1500	2000-2500	2500-1000
	DETAILLANTS (boite de tomate-bol)				3000-5000
Profit effectué sur un stockage de 4 mois par un commerçant moyen			3000	3000 à 6000 le plus fréquent	5000 à 10000 stocks souvent épuisés

LEGENDE: SB = Sorgho Blanc.
PM = Petit Mil.

NOTES: [a]Informations d'obtenues auprès du groupement villageois de DIOMGA (cette banque de céréales représente en quelque sorte la moyenne des autres banques en matière de prix et de marges
Par exemple, les marges prélevées par la banque de céréales de GANGAOL sont plus importantes.

[b]Marges des commerçants obtenues auprés du groupement de DIOMGA (proche de DORI) et auprés des informateurs à DORI (FDC-Save the Children) - Residents - consommateurs-observations).

[c]Ces chiffres ne proviennent pas de calculs effectués par l'équipe de recherche, mais sont obtenus directement auprés des responsables des banques de céréales et des commerçants en réponse aux questions suivantes:
- Quelles différences de prix existe-t'il entre les banques de céréales et le marché selon les saisons?
- Combien gagnez-vous sur le sac en revendant?
Marges nettes = Prix de vente - prix d'achat - coûts directs (transport, sac vide, manutention).

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

TABLEAU 14d

COUTS DE COMMERCIALISATION DIRECTS ENTRE OUAGADOUGOU ET QUELQUES MARCHES DU SAHEL (FCFA/par sac)

(en vue de calculer les marges nettes de coûts directs par sac)
(transport + manutention + sac vide)

REGION: SAHEL (Dori)

Entre	OUAGADOUGOU					
Et	Dori	Djibo	Aribinda	Sebba	Gorom	Markoye
décembre à mai	(1000)[a] 1300[b]	(600) 900	(1200) 1500	(2000) 2300	(2000) 2300	(2000) 2300
juin-juillet	(1250) 1550	(700) 1000	(1250) 1550	(2500) 2800	(2500) 2800	(2600) 2900
août-septembre	(1600) 1900	(750) 1050	(1700) 2000	(3500) 3800	(3000) 3300	(3300) 3600
octobre novembre	(1250) 1550	(700) 1000	(1250) 1550	(2500) 2800	(2500) 2800	(2600) 2900

SOURCE: Informations obtenues en 1984 auprés des commerçants et des trasporteurs du Sahel et de Ouagadougou.

NOTES: a) ( ) = coûts de transport par sac.
b) coûts directs totaux: ici de 300 FCFA-peuvents s'elever à 500 FCFA (400F = sac vide, 100F = Nanutention)..

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

proportionnelle au prix de revient, c'est-à-dire à augmenter au cours de la saison et être à leur niveau maximum lors de la soudure. Les commerçants eux-mêmes disent que la période de soudure rapporte plus. D'autre part la période de fin de soudure, précédant la récolte correspond à une grande instabilité du niveau des marges, car les prix fluctuent très vite sur le marché de Dori, impliquant parfois des marges très faibles et accidentellement négatives sur les sacs.

Et enfin les marges commerciales varient selon le type d'intermédiaire de commercialisation des céréales considéré. Nous n'avons pas encore mentionné le fait que, si l'on considère le coût de revient des céréales collectées et les coûts de transfert encourus par l'OFNACER, on peut deviner que la vente au Sahel de chacun de ces sacs de céréales au prix officiel implique une perte d'au moins 1000 FCFA pour l'OFNACER (achat en Volta Noire à 6600 FCFA le sac de 100 kg et revente du même sac plusieurs mois plus tard à 9000 FCFA alors que la différence peut à peine couvrir les frais réels de transport et de manutention). Mais il est vrai que l'OFNACER commercialise aussi les céréales reçues dans le cadre de l'aide alimentaire des pays donateurs, et qu'un des objectifs principaux de l'OFNACER dans ses activités de commercialisation est un objectif social et cela particulièrement au Sahel.

De même, les groupements villageois n'ont pas une perspective purement économique dans l'établissement de leurs marges commerciales, et le souci de fournir des céréales au meilleur prix possible au moment de la soudure les pousse à prélever des marges beaucoup plus faibles à cette période par rapport aux mois précédents. De ce fait, comme nous l'ont indiqué les responsables de la banque de céréales de Diomga eux-mêmes, la marge commerciale durant les mois d'août et de septembre se réduit souvent à ce qu'ils considèrent être la marge minimum indispensable pour pouvoir poursuivre leurs activités de commercialisation.

Les grossistes commercialisant de plus grandes quantités de céréales prélèvent des marges de profit au sac qui vont habituellement de 500 à 2000 FCFA, et ils déclarent souvent que les marges minimum au-delà desquelles ils ne peuvent plus travailler sont de 250 FCFA à 350 FCFA. Les semi-grossistes citent plutôt des marges minimum de 350 FCFA à 500 FCFA, alors qu'il est probable que ceux-ci vendant de plus grandes quantités au détail prélevent des marges moyennes plus proches de celles

des détaillants. Ces détaillants en vendant à la boîte de tomate semblent récupérer entre 1000 à 5000 FCFA par sac, avec une grande probabilité pour une marge fréquente de 3000 FCFA durant la plus grande partie de l'année. Malgré cette similitude de niveau de marge entre les semi-grossistes et les détaillants qui travaillent sur le marché, lorsqu'ils vendent tous deux au détail au même prix nominal, il est certain que le dernier des deux prélève une marge de profit plus importante au sac en jouant sur le contenu des mêmes mesures de détail. Il faut aussi citer la possibilité qu'ont surtout les semi-grossistes de collecter au moment de la récolte localement et de revendre plus tard, prélevant au moment de la soudure des marges qui dépassent tous les chiffres cités jusqu'alors. Il est évident que les marges prélevées varient avec le niveau de l'offre et de la demande et le niveau de concurrence, d'enclavement des marchés considérés. Les marges observées à Sebba et à Aribinda semblent particulièrement élevées.

3.4 CONCURRENCE ET SUCCES DANS LE COMMERCE

3.4.1 Comment Réussir dans le Commerce, Difficultés

Les difficultés majeures du commerce résident dans la spéculation sur l'offre et la demande des céréales. Car les risques de mauvaise spéculation, par exemple comme ce commerçant venu écouler du maïs à la fin d'octobre sur le marché de Dori déjà saturé de maïs, sont d'autant plus grands, surtout à cette période de haute instabilité des conditions de marché, que les coûts de commercialisation sont particulièrement élevés au Sahel. Comme partout, les commerçants résument les conditions du succès en deux mots: l'expérience et la chance ou "Dieu".

L'expérience, acquise la plupart du temps lors de l'apprentissage avec des "patrons", inclut l'information sur les fournisseurs, les relations avec les autres intermédiaires qui peuvent fournir des céréales ou du capital à crédit, les transporteurs et des informations et relations dans d'autres domaines d'activités commerciales, car la diversification des activités permet de limiter les risques de faillite. Il est clair qu'au Sahel aussi, l'incertitude quand aux mesures gouvernementales concernant la commercialisation des céréales et le

climat politique autour de ce commerce ont incité les plus grands commerçants à se tourner vers des investissements à moindre risque, limitant particulièrement les périodes de stockage.

3.4.2 Concurrence entre les Intermédiaires

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

La concurrence entre les groupements villageois, les commerçants locaux ou autres intermédiaires du commerce privé, et même l'OFNACER (dans la région de Silgadgi, Kelbo, ou dans la région de Sebba,) se fait sur les prix d'achat ou les prix de vente surtout les prix réels au kilogram en tenant compte du rôle important joué par les mesures utilisées, mais aussi par les services rendus. Lorsqu'ils sont en concurrence, les commerçants locaux ou tout intermédiaire privé offrent généralement de meilleurs prix d'achat aux producteurs que les groupements villageois, surtout au fil de la saison lorsque les prix de vente s'élèvent rapidement; car les responsables des banques de céréales cherchent surtout à obtenir de bons prix d'achat afin de pouvoir offrir aux villageois les meilleurs prix de vente possible pendant la soudure. Les prix de l'OFNACER sont très rapidement dépassés après la récolte par les prix offerts par les autres acheteurs.

Cependant, le fait que les groupements villageois offrent des prix bien meilleurs aux acheteurs, surtout pendant la soudure, donnent un avantage déterminant aux banques de céréales dans la plupart des cas. Le groupement villageois de Diomga, dont les prix de vente sont inférieurs de 750 à 1000 FCFA au cours de la saison sèche, puis de 1500 à 2000 FCFA au cours de la soudure à ceux du marché de Dori (très proche), a forcé les commerçants de Dori à se retirer de l'achat à Diomga, selon les dires de ses responsables; même si les prix offerts au producteurs sont toujours majorés de 100 à 150 FCFA par les commerçants par rapport à ceux de la banque de céréales.

Néanmoins, cela est vrai tant que les groupements villageois peuvent vendre les céréales à crédit. Mais si les opérations de crédit sont considérablement réduites pour éviter les faillites financières des banques de céréales, il est probable que les vendeurs privés locaux qui

vont encore assurer ces services de crédit vont continuer, même avec des prix élevés, à exercer un certain monopole local.

La concurrence de l'OFNACER à la vente est insoutenable en matière de prix pour tous les autres fournisseurs de céréales aux consommateurs. Ces prix officiels qui ne correspondent absolument pas aux coûts de revient réels locaux, au moins en 1984, sont tout à fait imbattables, surtout pour les ventes de céréales importées de Ouagadougou à l'approche de la soudure par tous les autres intermédiaires de la commercialisation. Malheureusement, malgré des efforts considérables, il s'avère impossible pour l'OFNACER de concurrencer les autres intermédiaires en matière de crédit, de proximité des services, et de flexibilité des unités de mesures offertes à la vente (la vente des petites unités de mesure semble difficile à gérer au niveau de l'OFNACER).

De plus, dans son objectif social de subvention de la consommation des céréales au Sahel, en offrant des prix inférieurs aux coûts de revient locaux, l'OFNACER n'a aucune possibilité réelle de discrimination des bénéficiaires. Ces céréales assez fortement subventionnées au Sahel sont en effet naturellement d'accès plus facile aux populations urbaines ou semi-urbaines, aux personnes qui n'ont pas besoin de crédit ou qui ont un emploi administratif stable, aux personnes qui ont accès à une somme d'argent plus large (y compris occasionnellement les petits commerçants pour qui les profits d'une telle spéculation sont extrêmement tentants). Il en résulte donc que les autres consommateurs, outre les bénéficiaires encore trop rares (quoiqu'en nombre croissant) des services de banques de céréales, ont encore beaucoup plus systématiquement recours aux services des commerçants locaux.

La concurrence entre les différents commerçants ou agents locaux à la vente au consommateur varie d'un marché et d'une région à l'autre. Une plus longue et plus large observation des conditions de marché des céréales dans la zone du Sahel serait nécessaire pour pouvoir réellement situer les foyers et les niveaux de concurrence. Il est clair que ceux qui ont un moyen de transport, particulièrement s'ils sont seuls dans la région, ont un certain monopole sur le commerce des céréales dans cette région, comme sur celui d'autres biens importés d'ailleurs. Il est probable que c'est le cas à Sebba et à Aribinda surtout. C'est sûrement

aussi le cas pour les villages et petits marchés où il n'y a qu'un seul petit commerçant local possédant suffisamment de capital pour acheter les céréales locales ou les céréales importées auprès d'un centre sous-régional ou régional, et où l'offre et la demande sont trop marginales pour attirer un commerçant de l'extérieur. C'est dans ces cas que l'accès à un vélo ou une charette pour les producteurs ou les consommateurs est particulièrement crucial pour éviter les excès du monopole résultant de cette situation.

3.4.2.2 Concurrence entre les intermédiaires au niveau de l'approvisionnement et de la distribution des céréales

Le rapport prix/quantité des sacs est un des élements primordiaux de la concurrence entre les intermédiaires de la commercialisation des céréales. Puisqu'il semble que les commerçants au même niveau offrent les mêmes prix, c'est donc réellement le contenu du sac, ou le contenu de la boîte de tomate par exemple qui fait la différence entre les commerçants, que ce soit à l'achat à Ouagadougou, à la vente à Dori ou Djibo, autour des marchés ou sur les marchés même. La concurrence des commerçants de l'extérieur venus vendre à Dori et particulièrement pressés d'écouler leurs stocks, est très importante, mais tempérée toutefois par le fait qu'ils ont besoin des magasins des commerçants locaux et que, dans le cas où ils tenteraient d'offrir des prix inférieurs à ceux des autres commerçants à la vente sur place, ceux-ci peuvent se réunir pour acheter leur stock et l'écouler eux-mêmes.

3.4.3 Ententes et Syndicats entre les intermédiaires

Les associations ou ententes entre les commerçants existent d'une façon formelle dans les plus grands centres, là où opèrent des commerçants grossistes ou semi-grossistes. En général, ces syndicats sont présidés par le plus grand commerçant, concrétisant le fait que son influence en matière de prix, d'approvisionnement et souvent aussi de transport est naturellement prépondérante.

Il n'y a, selon les dires des commerçants locaux, aucune association à Aribinda, à Gorgadji (où il n'existe qu'un seul vrai commerçant de céréales), ou à Seytanga dont les commerçants locaux et agents des commerçants de Dori semblent se concurrencer plus ouvertement qu'ailleurs.

A Silgadji, le président de l'association est le seul semi-grossiste de la région et il est évident, du fait qu'il est le seul à approvisionner régulièrement la dizaine de commerçants occasionnels sur ce marché, qu'il influence fortement les décisions de l'association. De même à Djibo, l'association, bien que dans une moindre mesure, doit être dominée par le plus grand fournisseur de la région et le seul commerçant de céréales, paraît-il, qui possède un camion.

A Dori, l'association est présidée par l'un des deux plus grands commerçants, mais selon ces derniers, l'entente est beaucoup moins efficace qu'elle ne l'était auparavant, dans la mesure où ils ne s'entendent plus sur le prix des céréales. Ce seul commentaire donne à penser que dans le passé, ces associations ou syndicats avaient pour prinicipal objectif de discuter les prix d'achat, les coûts et surtout les prix de vente. Ces syndicats, néanmoins, ont pour mission de défendre leurs intérêts communs face aux mesures prises par les autorités concernant leurs activités commerciales. Selon un informateur de Dori, les commerçants "ont beaucoup plus peur" de nos jours; mais ils s'entendent toutefois pour observer et tirer parti des ruptures de stock de l'OFNACER, car à ces moments-là, les prix augmentent simultanément sur les marchés.

CHAPITRE 4

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

4.1 CHANGEMENTS

"Il y a dix ans de celà ... c'étaient les commerçants de l'extérieur qui venaient chercher des céréales chez nous! "De façon unanime, les commerçants du Sahel s'exclament sur les changements dramatiques intervenus dans la commercialisation des céréales depuis les premières années de sécheresse au début des années 1970. Selon eux il y a dix ans, les céréales se vendaient rarement et c'était surtout "l'affaire des femmes". Il y a 10 ans, les commerçants de Ouagadougou, Ouahigouya, Kongoussi, et Djibo venaient acheter les céréales à Silgadji et le sésame et le mil à Aribinda. A Silgadji, depuis, il n'y a eu que l'année 1979 qui a occasionné une bonne récolte avec une campagne d'achat OFNACER et la venue des commerçants. Il y a 4 ans encore, un grand commerçant de Dori achetait dans la région de Tougouri, mais depuis ses achats s'effectuent seulement à Ouagadougou.

4.2 DIFFICULTES

Pour les commerçants, les problèmes principaux en matière de commercialisation des céréales sont dus au manque de pluies, aux mauvaises routes et au manque d'approvisionnement en céréales conduisant à la famine.

Les faillites, selon eux, sont dues au manque de pouvoir d'achat des paysans, et aussi à cause des ventes à crédit. Les commerçants ont exprimé leur souci d'avoir un accès plus large aux sources de crédit, ainsi que de voir les contraintes administratives dans le commerce des céréales s'assouplir un peu. A cette époque, chacun avait à l'esprit les difficultés que de nombreux commerçants burkinabè ont eu en voulant importer des céréales de la Côte d'Ivoire.

4.3 AMELIORATIONS SUGGEREES

- Etat des routes (route de Sebba, route de Ouagadougou - Dori.

- Spécialisation de l'OFNACER dans la fourniture des céréales en gros à des prix plus proches des coûts de Revient. Relais de l'OFNACER pour la vente au détail sur les marchés et en brousse par les groupements villageois et les banques de céréales (améliorations des relations entre l'OFNACER de Dori et les groupements de l'ORD). Et appui sur de nombreux petits commerçants locaux et régionaux pour jouer le rôle de détaillants pour l'OFNACER, au même titre que pour les grossistes privés, mais cela avec un contrôle des prix adéquat.

- Renforcement de l'encadrement et de la formation des responsables des groupements villageois en vue de mobiliser les producteurs et consommateurs pour leur approvisionnement en céréales. Octroi de crédits de campagne, et information et organisation des échanges inter-groupements en vue d'apprentissage respectif et de relations commerciales futures (surtout en ce qui concerne les échanges inter-groupements entre les régions de surplus et les régions de déficit). Assouplissement des formalités d'importation des céréales entre les régions dans le cadre des échanges inter-groupements.

- Poursuite des efforts d'information en matière de prix et de mesure au niveau de tous les villages (déjà sûrement en progrès par l'intermédiaire des CDR)

- Efforts en vue de l'accès des producteurs isolés à des moyens de transport de base, vélo ou charette. Les groupements villageois pourraient éventuellement organiser des services de prêts pour de tels moyens de transport.

- Opérations de crédit de campagne pour les commerçants privés voulant se lancer dans le commerce de céréales ou le transport, auprès des organismes bancaires, à des taux d'intérêt favorables.

- Les céréales subventionnées pourraient être distribuées localement par les ONG, qui pourrait les répartir en brousse et surtout les ventiler selon les niveaux des besoins des consommateurs.

- Eventuellement compenser le manque à gagner pour les fonctionnaires (prix plus fort des céréales) en augmentant les salaires ou indemnités de déplacement.

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

Deux passages assez courts ont été effectués dans la région du Sahel: Les équipes de recherche ont passé environ une dizaine de jours en tout dans chacun des deux principaux secteurs, Djibo et Dori. Le premier passage à Djibo et sa région puis dans la région de Dori s'est effectué au cours de la première quinzaine de septembre 1984, alors que le deuxième passage a eu lieu dans la dernière quinzaine d'octobre.

Il est à signaler une extrême prudence des commerçants à qui il nous a été difficile de parler, prudence très compréhensible compte tenu du climat politique d 'alors. Près de 11 commerçants et intermédiaires du système privé ont été interviewés, ainsi que les responsables de deux groupements villageois à Djibo et à Dori. Enfin, outre les quelques résidents ou consommateurs qui nous ont donné leur points de vue, nous avons contacté lors de nos passages les responsables de l'ORD et de l'OFNACER à Dori et à Djibo.

Les marchés visités au cours de ces passages ont été: Djibo, Silgadji, Baraboulé, Gorgadji, Aribinda, Dori, Seytanga, Gangaol, Gorum-Gorum et Markoy (mais aucun commerçant n'a pu être contacté sur ces deux derniers marchés).

TABLEAU 15

PROGRAMME DES PASSAGES DE RECHERCHE RR

REGION: SAHEL (Dori)

	Marchés (Villages) Visités	Nombre de Commerçants Contactés	Producteurs et Autres Contactés
Silgadji (septembre 84)	Silgadji	1 commerçant-grossiste rural (800 sacs/an) mossi de Kossouka	
Dori	Gorgadji	1 commerçant tous produits (500 sacs/an) Mossi de Kaya	
	Aribinda	1 commerçant tous produits (colas) fulse petit commerçant (céréales 440 sacs/an	
(Mi-septembre 1984) octobre 1984)	Dori/2 passages	1 moyen commerçant, mossi de Yatenga (700 à 1000 sacs/an) 1 grossiste rural, mossi de Pissila 1 grossiste rural (2600 sacs/an)	1 informateur: "Vieux" originaire de Tougan service de l'agriculture à Bobo 1e sous-directeur ORD encadreurs, responsables FDC Diomga groupement villageois banque de céréales
Djibo	Baraboule	1 commerçant moyen (450 sacs/an peul) 1 petit agent villageois (120 sacs/an foulse)	
(Mi septembre 84) (octobre 84)	Djibo/2 passages	1 grand commerçant-mossi de Ouahigouya 1 petit commerçant-mossi de Ouahigouya (160 sacs/an) 1 commerçant ambulant-mossi de Titao	1 groupement villageois
Dori	Seytenga	grand commerçant-marango de Pissila (1500 sacs/an)	

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 LES HAUTS-BASSINS (BOBO-DIOULASSO) ET LA COMOE (BANFORA)

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 estimations au mois d'octobre 1984 (voir Tableaux 2a et 2b), la région de la Comoe comptait 209.639 habitants et celle des Hauts-Bassins en comptait 521.684. La population est assez bien répartie dans la Comoe, si ce n'est la plus faible population dans la région sud, sud-est de cette région. Par contre, plus de la moitié de la population des Hauts-Bassins se trouve concentrée dans la ville de Bobo-Dioulasso, la "capitale économique" du Burkina Faso, et le reste de la population se trouve surtout dans le Nord de la région.

Les ethnies dominantes dans la région de la Comoe selon une communication de l'ORD (Organisme Régional de Développement) régionale, seraient les Goins (26%), les Senoufos (20%), les Karaboros (17%), les Turkas (17%), les Dioulas (5%), complétées par une variété d'autres ethnies. Dans la région des Hauts-Bassins, les Bobo-Fings et les Bobo-Dioulas sont les ethnies les plus représentées suivies par les Tiefos, les Samblas et les Samogos. Dans cette dernière région et surtout dans la ville de Bobo-Dioulasso et ses environs, les migrants Mossis sont nombreux et continuent d'affluer vers ses terres fertiles en provenance des régions du Nord (Yatenga, Centre-Nord,et même le Sahel).

1.2 PRINCIPAUX PRODUITS (voir Tableau 1)

Alors que dans la région des Hauts-Bassins, la culture des céréales est encore très dominante, dans la région plus au sud de la Comoe se distingue par la production de grandes quantités de légumineuses, surtout des ignames et des patates douces qui devraient compenser une production plus modeste des céréales :

1.2.1 Céréales

Dans la région de la Comoe, le maïs est la céréale la plus importante, comme l'indique le Tableau 1, suivi par le sorgho (sorgho

TABLEAU 1a

ESTIMATIONS DES PRODUCTIONS DE CEREALES
CAMPAGNE 1984-85
(tonnes)

REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora)

Céréales / Secteurs	Sorgho		Mil		Maïs		Riz		Fonio		Total	
	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%
Secteurs de Banfora		27%		24%		37%		9%		3%		100%
Total	20615	100	18535	100	28245	100	7215	100	1936	100	76546	100%
Banfora	2352	11	3307	18	9240	33	2418	34	400	21	17717	23
Mangodara	1168	6	736	4	1115	4	309,5	4	-	-	3328,5	4
Sindou	7680	37	6120	33	4950	18	3250	45	1080	56	23080	30
Sidéradougou	5800	28	4692	25	5440	19	387,5	5	136	7	16455,5	22
Niangoloko	3615	18	3680	20	7500	27	850	12	320	17	15965	21
Secteurs de Bobo-Dioulasso		56%		24%		18%		1%		2%		100%
Total	80884	100	34400	100	26248	100	1356	100	2555	100	145443	100
Houndé	14127	18	8952	26	6416	24	151	11	-	-	29646	20
Bobo-Nord	35146	43	6952	20	6016	23	306	23	323	13	48743	34
Bobo-Sud	13954	17	8564	25	3924	15	213	16	2230	87	28885	20
N'Dorola	10086	12	5510	16	4606	18	401	30	2	-	20605	14
Orodara	7571	9	4422	13	5286	20	285	21	2	-	17564	12

SOURCE: Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Campagne Agricole 1984-85, situation au 30 septembre, 1984; estimations de production pour les ORD de la Comoe et des Hauts-Bassins (octobre, 1984).

LEGENDE: - = nul ou insignificant.

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

TABLEAU 1b

ESTIMATIONS DES PRODUCTIONS DES AUTRES PRODUITS AGRICOLES
(non céréaliers) CAMPAGNE 1984-1985
(tonnes)

REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora)

Secteurs \ Céréales	Cultures de Rente						Tubercules								Légumineuses			
	Arachide		Sésame		Coton		Igname		Manioc		Patate		Souchet		Niébé		Hoandzou	
	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%
Secteurs de Banfora Total	11210	100	2354	100	1943	100	34174	100	4725	100	12815	100	210,5	100	577	100	1078	100
Banfora	3168	28	105	5	36	2	1400	4	1200	26	1650	13	75	36	100	17	344	32
Mangodara	410	4	23	1	50	3	14400	42	1140	24	2420	19	7,5	3	25	4	36	3
Sindou	2800	25	1200	51	1590	82	4000	12	1100	23	4400	34	-	-	90	16	350	33
Sidéradougou	2332	21	501	21	209	11	4774	14	385	8	2475	19	-	-	112	20	228	21
Niangoloko	2500	22	525	22	58	2	9600	28	900	19	1870	15	128	61	250	43	120	11
Secteurs de Bobo-Dioulasso																		
Total	10356	100	1854	100	33743	100	7675	100	-	-	-	-	-	-	734	100	-	-
Houndé	1430	14	134	7	11075	33												
Bobo-Nord	3092	30	275	15	12955	38			-	-	-	-	-	-	112	15	-	-
Bobo-Sud	3593	35	756	41	1272	4	110	1	-	-	-	-	-	-	622	85	-	-
N'Dorola	516	5	340	18	6831	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Orodara	1725	16	349	19	1610	5	7565	99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

SOURCE: Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Campagne Agricole 1984-85, situation au 30 septembre, 1984; p. 25 et 34; estimations de production au 12 octobre, 1984 pour les ORD de la Comoe et des Hauts-Bassins (octobre, 1984).

NOTE: - = nul ou insignificant.

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

blanc et sorgho rouge) et le petit mil, mais particulièrement si l'on compare les estimations de production de 1980-81 et de 1983-84, il est évident que le maïs est la culture qui souffre le plus des conditions climatiques défavorables. Seul le secteur de Mangodara a une production de céréales beaucoup plus faible, alors que les autres secteurs, selon les estimations pour la campagne 1984-85, ont une production totale de céréales similaire.

Dans la région des Hauts-Bassins, selon les estimations pour 1984-85, le sorgho est de très loin la première céréale, suivi par le mil et le maïs. Les secteurs de Bobo-Nord, et de Houndé, puis de Bobo-Sud sont les secteurs les plus producteurs de céréales, alors que le secteur d'Orodara compense une production plus faible de céréales par une forte production d'ignames.

1.2.2 Cultures de Rente

Le coton surtout, l'arachide et à bien moindre degré le sésame, sont les principales cultures de rente de la région des Hauts-Bassins. Le coton en effet est très important particulièrement dans les zones Nord de cette région, dans les secteurs de Bobo-Nord, Houndé et N'Dorola. Au contraire, la culture des arachides est plus importante dans les zones au Sud de cette région, sauf en ce qui concerne le secteur de Bobo-Nord.

Dans la région de la Comoe, sauf pour le secteur de Sindou, la culture de l'arachide domine largement celle du sésame et du coton, dont la production semble très faible selon les estimations pour la campagne de production 1984-85.

Alors que dans la région des Hauts-Bassins, seul le secteur le plus au Sud, Orodara, produit des ignames en grande quantité, toute la région de la Comoe et particulièrement le Sud de cette région produit des ignames en grande quantité ainsi que des patates douces et du manioc. La quantité de légumineuses produite dans ces deux régions est assez faible, mais il faut noter la production de riz dans les bas-fonds de la région des Hauts-Bassins, dans les vallées aménagées de Banzon et du Kou surtout.

1.3 BILAN CEREALIER (Tableau 2a et 2b, et Carte 1)

Selon les niveaux de consommation par tête considérés, l'ensemble des régions de la Comoe et des Hauts-Bassins est marginalement autosuffisant,

TABLEAU 2a

BILAN CEREALIER
BILAN PAR SECTEUR POUR 1984-1985
(tonnes)

REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora)

Secteurs	Population (octobre 1984)	%	Bilan Céréalier 1984-1985[b]	%
Total Comoe	209639	100	25233	100
Banfora	61711	29	3249	13
Niangoloko	41928	20	5434	22
Mangodara	10323	5	636	3
Sideradougou	34806	17	7946	31
Sindou	60871	29	7968	31
Total Bobo	521684	100	28141	
Houndé	40592	8	16286	
Bobo-Nord	90497	17	23355	
Bobo-Sud	20217	4	21235	
N'Dorola	33889	7	16591	
Orodara	36489	7	7674	
Bobo Ville	300000	57	-57000	

SOURCE: Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Campagne Agricole 1984-85, situation au 30 septembre, 1984, p. 26 et 35.

NOTE: - = deficit

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

TABLEAU 2b

BILAN CEREALIER
DE 1971-72 A 1983-84
(tonnes)

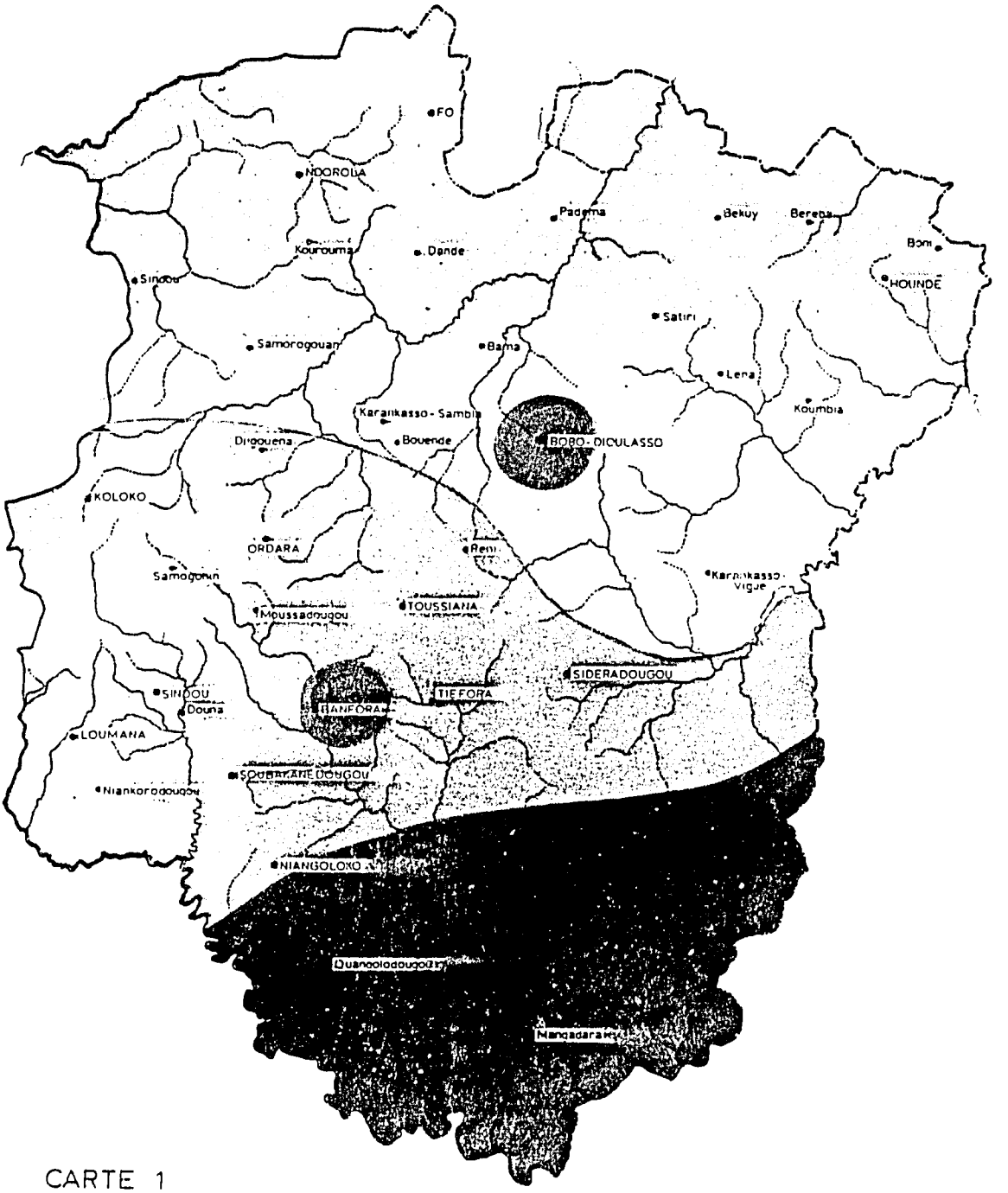
REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora)

Années	Céréales Disponibles Par Habitant	Bilan Céréalier selon la Norme Annuelle de Consommation		
		180 kg/ht	192 kg/ht	215 kg/ht
1971	127,28	n.d.	n.d.	n.d.
1972	112,86	-30482	-37130	-49872
1973	111,57	-38814	-45570	-58519
1974	184,39	-40325	-47201	-60380
1975	175,83	715	-6281	-19690
1976	128,37	-4230	-11346	-24985
1977	138,20	-32417	-39653	-53522
1978	191,07	-27183	-34551	-48673
1979	174,61	481,78	-268,22	-17057
1980	172,10	-516,85	-12789	-27393
1981	182,12	-699,72	-14749	-29607
1982	197,70	2811	-4845	-19519
1983-84	152,34	57196	-2317	-17706

SOURCE: Annexes statistiques du Tome I du présent rapport.

NOTES: - = deficit
n.d. = information non disponible.

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



CARTE 1

BILAN CEREALIER PAR SECTEUR DANS LA REGION DES HAUTS - BASSINS

Selon les estimations du bilan céréalier pour l'année 1984-1985

Légende

- fort surplus
- léger surplus
- déficit

Source: 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.

ou carrément déficitaire (pour 215 kg par personne par an) depuis l'année 1975. Selon les estimations au 30 septembre 1984, la campagne céréalière de 1984-85 aurait été largement excédentaire, dans la Comoe comme dans les Hauts-Bassins. Malheureusement, nous ne pouvons présenter de données de bilan céréalier par secteur que pour les estimations de la campagne 1984-85. Celles-ci montrent qu'au sein de la Comoe, la partie nord est la principale source des excédents; et que pour la région des Hauts-Bassins, les secteurs de Bobo-Nord, de Bobo-Sud (excédent surtout dû à la faible population de ce secteur), de Houndé et de N'Dorola sont les secteurs les plus excédentaires. Comme on pouvait s'y attendre, la zone urbaine de Bobo-Dioulasso même représente une poche de déficit céréalier important.

Nous ne pouvons que comparer les résultats pour 1984-85 de la région de Banfora avec les résultats d'une année considérée comme "bonne", la campagne de 1980-81, et avec ceux d'une année très mauvaise, la campagne de 1983-84. Les variations montrées ci-dessous pour ces années sont dramatiques particulièrement en ce qui concerne les récoltes de maïs:

TABLEAU 2c

PRODUCTION DES PRINCIPALES CEREALES
(tonnes)

REGION: COMOE (Banfora)

Région de Banfora	Sorgho	Petit Mil	Maïs
1980-81	28.610	18.390	44.180
1983-84	9.765	9.309	1.283
1984-85	20.615	18.535	28.245

SOURCE: ORD de la Comoe, Document de Travail.

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

1.4 ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT RURAL

Outre l'agriculture, les autres activités principales de la population dans la région de Banfora sont l'arboriculture et les cultures

maraîchères, ainsi que l'artisanat, poterie, vanerie et tissage. Cette région est en effet particulièrement favorable à la culture fruitière, et Banfora même abrite deux industries agro-alimentaires importantes: les Grands Moulins burkinabè (GMB) et la SOSUBF (Société Sucrière du Burkina Faso). Parmi les projets de développement actifs dans cette région, citons l'Opération RIZ à travers l'aménagement des bas-fonds, projet financé par le FED (Fonds Européen de Développement); le projet de développement de la riziculture et de la culture irriguée de maïs et de sorgho dans la plaine de Douna (pour octobre 1985); et enfin le projet d'exploitation industrielle du maïs dans la région de Mangodara (les projections concernent 7000 ha à aménager). De plus, l'ORD de la Comoe négociait en 1984 des fonds pour encourager et intensifier la production céréalière.

Les activités rurales dans le Sud de la région des Hauts-Bassins sont très similaires à celles de la région du Yatenga, et complétées par l'artisanat, l'industrie de transformation (cycles, pneus, tabac, tôles, ustensiles, outils agricoles, agro-industrie) et par dessus tout, le commerce. Bobo-Dioulasso est en effet un carrefour commercial entre les centres burkinabè et les pays limitrophes (Côte d'Ivoire et Mali).[1]

---

[1]N. Kalfane, "Etude du développement des groupements villageois de l'ORD des Hauts-Bassins", suivi évaluation. Projet de Développement Agricole des Hauts-Bassins (PDAHB), avril 1984.

CHAPITRE 2

DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1 GEOGRAPHIE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

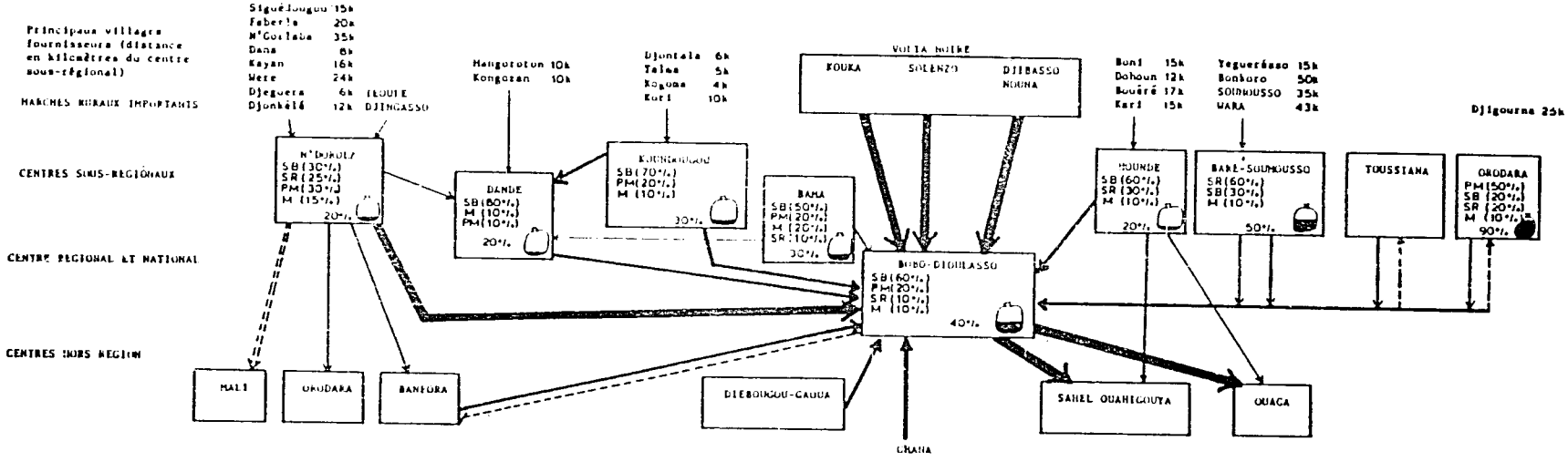
2.1.1 Mouvements de Céréales (voir Schéma 1 et 1a et Carte 2)

Lorsque les récoltes de céréales ont été assez bonnes, les céréales sont en plus grande partie acheminées des villages vers les centres principaux de la région pour être ensuite transportées vers Bobo-Dioulasso. Les céréales récoltées dans les secteurs de Sindou, Sidéradougou et Banfora seront acheminées directement sur Bobo-Dioulasso plus souvent que celles récoltées dans les zones plus au Sud de Niangoloko et de Mangodara qui transitent tout d'abord par Banfora, avant que les céréales soient éventuellement envoyées sur Bobo-Dioulasso. Si la saison n'a pas été très bonne, il semble que des mouvements inverses s'opèrent principalement au moment de la soudure de Bobo-Dioulasso vers ces centres, et principalement vers Banfora. Les mouvements de céréales en provenance des pays voisins, la Côte D'Ivoire et le Ghana, vers les centres commerciaux du Sud de la région sont aussi fréquents.

Dans la région des Hauts-Bassins, les céréales fluctuent au moment de la récolte et durant les mois qui la suivent des centres locaux et des points de surplus important dans le Sud de la Volta Noire. A l'intérieur de la région, les céréales affluent surtout des secteurs de N'Dorola, de Houndé, de Koundougou et de Dandé (sorgho blanc en majorité), de Baré, Soumousso et Wara (le maïs et le sorgho rouge y deviennent plus importants) et à moindre degré d'Orodara. Il semble d'ailleurs que les céréales en provenance de la région de N'Dorola se retrouvent surtout sur le marché central et dans la zone commerciale de Bobo-Dioulasso, alors que les céréales de la zone de Bobo-Nord (Koudougou) se retrouvent surtout au marché de St. Etienne et de Bolomakoté. Par contre, des mouvements inverses de céréales en provenance de Bobo-Dioulasso vers Toussiana semblent assez fréquents.

Le grand centre commercial de Bobo-Dioulasso attire les céréales des autres régions aussi, celles de la Volta Noire tout d'abord, mais aussi parfois celles de Diébougou et Gaoua et surtout lors de bonnes années

SCHEMA 1 SCHEMA DES MOUVEMENTS DE CEREALES DANS LA REGION DES HAUTS-BASSINS (BOBO-DIOULASSO)
(selon des informations recueillies en 1984)



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 indiquent l'importance relative des flux de céréales.

----> les flèches en pointillé indiquent les mouvements inverses les plus importants lors de la soudure. (occasionnels)

===> Exportations vers les autres pays.

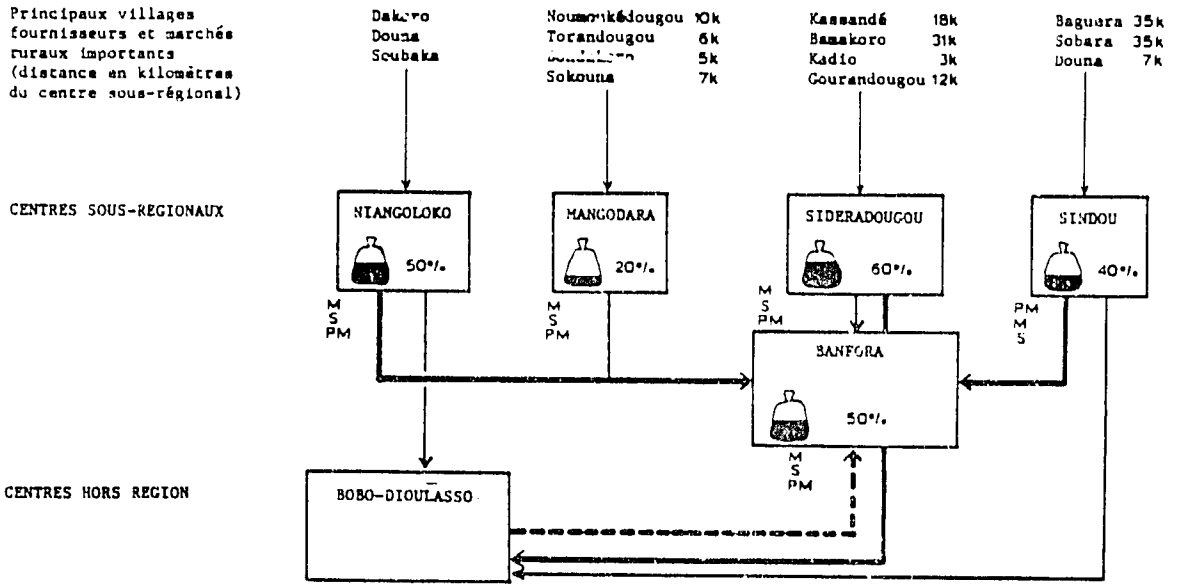
L'importance relative de chaque type de céréales dans les céréales commercialisées sur chaque marché est indiquée par l'ordre des céréales citées et éventuellement les pourcentages approximatifs.

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

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.

SCHEMA 1A
SCHEMA DES MOUVEMENTS DE CEREALES DANS LA REGION DES HAUTS-BASSINS
BANFORA



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.

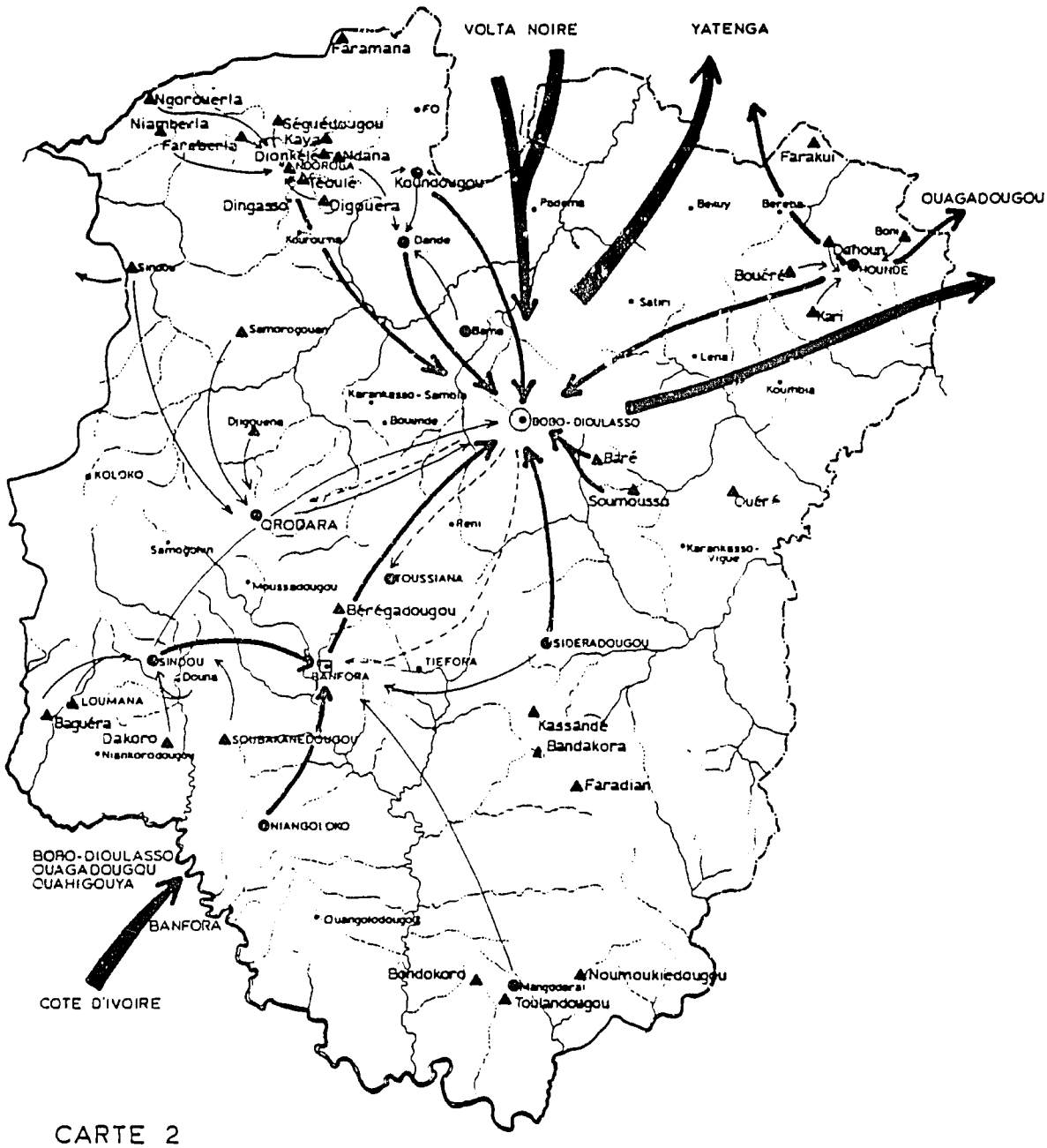
Les flèches en pointillé indiquent les mouvements inverses les plus importants lors de la soudure.

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

M : Maïs
S : Sorgho
PM: Petit Mil

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.



CARTE 2

MOUVEMENTS DE CEREALES ET PRINCIPAUX MARCHES
REGION DES HAUTS-BASSINS

Légende

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

Légende pour les principaux marches de la region:

- ○ Marché national urbain centre de consommation et de transit de 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.

celles de Banfora. En provenance du Sud de la Volta Noire et surtout des marchés et zones de Kouka, Solenzo, Tansilla, Nouna, le type de céréale importé est principalement le sorgho blanc, alors que les commerçants de Bobo-Dioulasso recherchent surtout le petit mil sur les marchés plus au Nord, dont le tout premier est Djibasso. En provenance du Sud des Hauts-Bassins, le maïs et le sorgho rouge sont les céréales transportées en direction de Bobo-Dioulasso.

Le centre de Bobo-Dioulasso reçoit d'autre part des céréales des autres pays (pour la consommation locale et pour la distribution nationale). Il s'agit surtout de riz importé d'autres continents par l'intermédiaire du port d'Abidjan, mais aussi du maïs en provenance du Ghana ou de la Côte D'Ivoire dont l'importation fut particulièrement importante lors de la saison 1984.

Les céréales quittant la région des Hauts-Bassins en direction des autres régions proviennent principalement de Bobo-Dioulasso même et se dirigent surtout vers Ouagadougou et Ouahigouya. Sauf pour ce qui est du marché et de la zone de Houndé, et dans une moindre mesure de la zone de Baré et Soumousso, les céréales ne quittent qu'assez rarement les zones rurales directement pour les grands centres des autres régions tels que Ouagadougou ou Ouahigouya. Enfin, lorsque la saison a été moyenne ou mauvaise, des flux de céréales au moment de la soudure partiront de Bobo-Dioulasso (centre de transit et de stockage) vers Banfora. Signalons aussi les nombreux petits mouvements de céréales entre les villages frontaliers du Mali et du Burkina Faso.

2.1.2 Principaux Marchés et Points de Transaction

Outre Banfora qui représente le marché régional urbain de la région de la Comoe, les principaux marchés semi-urbains sont Niangoloko, Sindou, Sidéradougou et Mangodara. Les jours de marché ont lieu toutes les semaines. Le marché de Banfora sert de point de ralliement pour la plus grande partie des céréales exportées des zones immédiates ou elles ont été produites, et cela particulièrement pour les zones les plus au Sud de la région, moins accessibles aux commerçants de Bobo-Dioulasso. Il semble qu'au moins la moitié des céréales acheminées sur le marché de Banfora soit destinée à la consommation de la population urbaine et que l'autre partie ne soit qu'en transit sur ce marché avant d'être cédée aux

commerçants de Bobo-Dioulasso. Il en va de même pour les marchés de rassemblement des céréales semi-urbains cités plus haut. Selon les estimations des commerçants locaux, une plus faible partie des céréales sur le marché le plus au sud est destinée à être consommée localement et on peut supposer que la raison tient au fait que la consommation d'autres produits de base (igname par exemple) y est plus importante.

Le marché de Bobo-Dioulasso est considéré par beaucoup comme la plus importante place commerciale du Burkina Faso du fait de son rôle de transit international, ainsi que la plus importante place financière car les grands capitaux burkinabè y sont toujours attirés vers les opportunités offertes en matière d'investissement commercial. Bobo-Dioulasso est un centre international de transit (pour l'importation du riz et des céréales des pays limitrophes et l'exportation des produits agricoles de rente) et sans doute avec Ouagadougou le plus grand centre de stockage et de distribution des céréales. La ville est aussi en tant que grand centre urbain un marché de consommation très important.

Les marchés semi-urbains de N'Dorola, de Dandé, de Koudougou et les plus petits marchés de Baré, de Soumousso et Wara sont des points de rassemblement des céréales des environs sur lesquels les producteurs eux-mêmes viennent souvent. Sur ces marchés très fréquentés par les commerçants de Bobo-Dioulasso, les céréales sont en très grande partie destinées à être transportées sur Bobo-Dioulasso, car ils sont entourés par de nombreux petits marchés ou villages dont la production de céréales est excédentaire et la demande de céréales locale est faible. En ce qui concerne les marchés de Toussiana et surtout d'Orodara, leur rôle est sensiblement différent. Une plus grande partie des céréales commercialisées semble être destinée à la consommation locale et ces marchés doivent parfois racheter ou acheter auprés de Bobo-Dioulasso des céréales pour la consommation locale au moment de la soudure.

Ces marchés ont lieu toutes les semaines selon un roulement, de la même façon que les marchés de la Comoe. Néanmoins, de même que pour Banfora, tous les jours sont jour de marché à Bobo-Dioulasso, qui compte en fait plusieurs marchés urbains, dont les deux plus importants sont le marché central et le marché de St. Etienne. Même s'il est vrai que les transactions les plus importantes n'ont pas lieu sur ces marchés même,

ils sont en fait les points de rassemblement autour desquels les plus grands commerçants ont leur boutique.

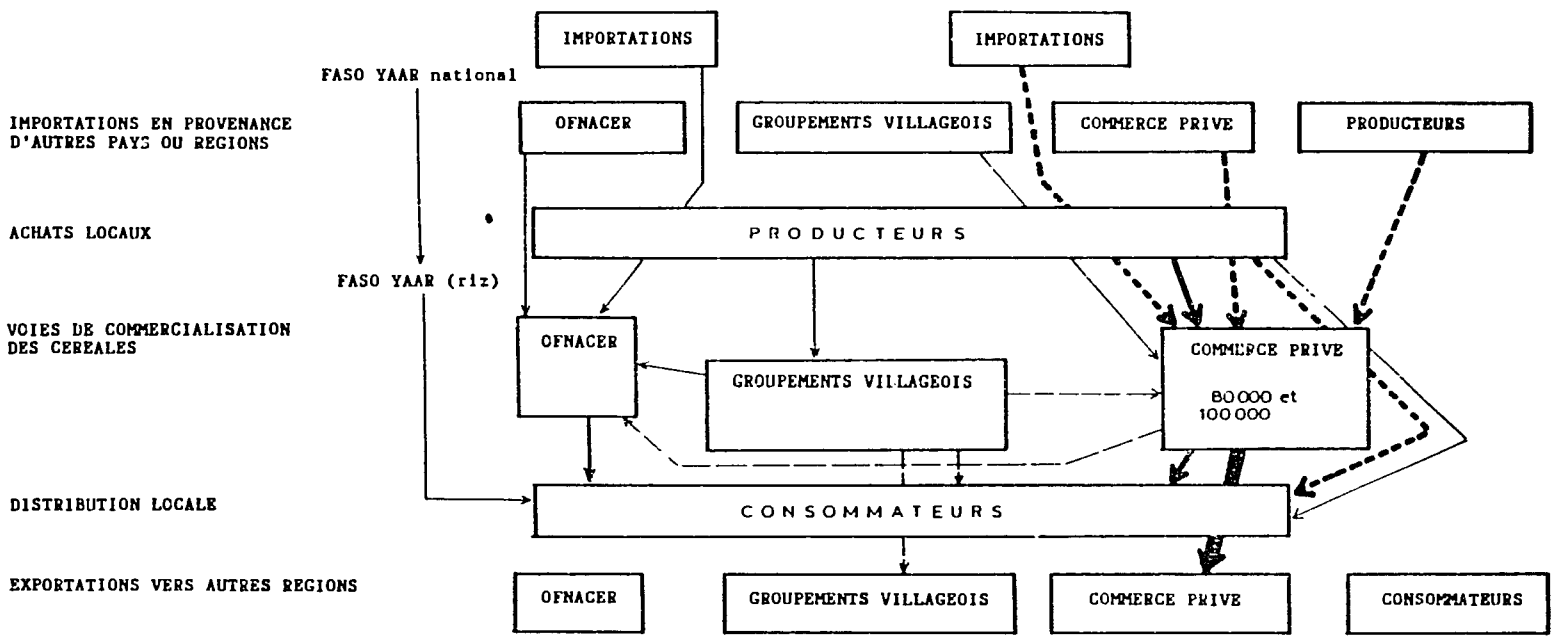
2.2 STRUCTURES DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION: INTERMEDIAIRES

2.2.1 Voies de Commercialisation

Comme le montre le Schéma 2, la prédominance du secteur privé en matière de commercialisation des céréales dans la région des Hauts-Bassins est écrasante. Dans la mesure où cette région est globalement autosuffisante en céréales, la commercialiation des céréales dans cette région consiste principalement à approvisionner la ville de Bobo-Dioulasso et les grands commerçants des autres régions (Ouagadougou et Ouahigouya surtout) avec les collectes de céréales et les importations de riz. L'OFNACER (Office National des Céréales) et les groupements villageois selon les chiffres des deux dernières années (1982-83, 1983-84) ne jouent qu'un rôle assez faible dans la commercialisation des céréales en comparaison avec celui du réseau de commerce privé.

Là encore, il est très difficile d'évaluer le tonnage commercialisé par le commerce privé si ce n'est pour les 28.000 tonnes de riz importées officiellement par quatre grossistes de Bobo-Dioulasso, mais d'après les estimations exclusivement indicatives obtenues grâce au recensement grossier des commerçants de cette région, le montant de 41.000 tonnes de céréales (riz compris) représente un minimum absolu. A plusieurs reprises, nous avons pu estimer par recoupement la quantité réelle de céréales commercialisée par un commerçant interviewé à entre cinq et dix fois le montant avancé par ce même commerçant. Toutefois, même s'il est évident que les montants déclarés sont largement sous-estimés, ce n'est que sous d'extrêmes réserves que nous nous permettons de généraliser de tels coefficients, qui nous mènent respectivement à des estimations de 65.000 tonnes et de 130.000 tonnes de céréales commercialisées par la totalité des intermédiaires du commerce privé dans la région des Hauts-Bassins. Selon les informations recueillies au cours de nos passages de recherche, non seulement dans cette région mais aussi sur les principaux marchés comme Ouagadougou et Ouahigouya ayant d'importantes relations commerciales avec Bobo-Dioulasso, une estimation de 80.000 et

SCHEMA 2 SCHEMA DES VOIES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES
REGION: HAUTS-BASSINS (Bobo-Dioulasso et Banfora)



Légende

Transactions intra-régionales
Transactions inter-régionales
L'épaisseur des flèches indique l'importance relative de chaque voie de commercialisation.
Transactions irrégulières ou faibles

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 annoncé pour la saison 1983-1984 était de 17.706 tonnes pour une norme de consommation de 215 kg par an et par personne. Mais la région aurait eu un surplus de 57.000 tonnes avec une norme de 180 kg (voir Tableau 2 HAUTS-BASSINS)

*Transactions entre les fonctionnaires et citadins avec leurs familles et villages en brousse.

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.

100.000 tonnes de céréales commercialisées dans la région (à travers le marché de Bobo-Dioulasso surtout) semble fort plausible.

Les interactions entre les différentes chaînes de commercialisation, du fait de la suprématie du commerce privé, sont très limitées, particulièrement au cours des années comme en 1983-84 où les commerçants n'ont pas vendu à l'OFNACER. Les groupements villageois traditionnellement travaillent bien pour l'OFNACER dans cette région, même si le résultat de leur collecte pour le compte de l'OFNACER a été décevant en 1983-84. Les banques de céréales, comme nous le verrons, ne sont pas ressenties comme un besoin dans cette région jusque-là, et leur rôle de stockage et d'approvisionnement local y est très faible.

2.2.2 Commercialisation par les Producteurs, Rôle des Groupements Villageois

2.2.2.1 Producteurs, comportement de vente des céréales

Le comportement des producteurs en matière de commercialisation des céréales a été particulièrement étudié dans cette région par l'équipe de recherche des Etudes Villageoises du CRED, qui a travaillé durant toute l'année 1984 dans le village de Baré, à une vingtaine de kilomètres à l'Est de Bobo-Dioulasso. D'autre part, la recherche menée par le Dr. Mahir Saul[2] dans le secteur de N'Dorola, au Sud de Kouka et sur le marché de Bobo-Dioulasso, nous apporte des informations complémentaires quant au comportement de commercialisation des céréales des producteurs. En espérant que le lecteur puisse se référer aux résultats de ces recherches, nos commentaires ici à ce sujet seront brefs.

En général, les producteurs de la région des Hauts-Bassins réagissent de la même façon que ceux de la Volta Noire, cherchant toujours à vendre tout d'abord les autres produits en leur possession avant de se résoudre à vendre leurs céréales. Les producteurs de la région nord des Hauts-Bassins peuvent vendre le coton, les arachides, le sésame, les noix de karité. Alors que les producteurs du Sud pourront compter sur les ignames, les légumes et les fruits ainsi que les grains de néré comme monnaie d'échange.

---

[2]Voir le rapport de recherche de Mahir Saul au Tome IV du présent rapport.

Cependant lors de bonnes années, les producteurs des ces régions, où jusqu'alors des stockages importants de réserve dans les greniers n'étaient pas considérés comme nécessaires, n'hésiteront pas à écouler leurs céréales à la suite des autres produits. Il semble que beaucoup d'entre eux, dès que la nouvelle récolte s'approche et qu'elle s'annonce bonne, vendent en fin de soudure les céréales stockées de la récolte précédente. D'autres qui n'ont pas cette option et ont besoin d'argent, vendent une partie de leur récolte prochaine en avance, dès le mois d'août et de septembre à des prix très bas. La plus grande période de ventes reste cependant les premiers mois suivant la récolte, en décembre, janvier et février.

Le montant et le moment des ventes dépendent particulièrement de l'époque de la vente du coton. De la même façon qu'en Volta Noire, les producteurs préfèrent vendre le coton mais se trouvent obligés de vendre des céréales lorsque les produits de la vente du coton se font trop attendre et qu'ils ont besoin d'argent. Lorsque ce besoin d'argent est pressant d'ailleurs au moment de la récolte de coton, les producteurs cessent parfois cette récolte au profit de celles de céréales qu'ils savent pouvoir écouler beaucoup plus rapidement sur les marchés locaux.

Les petits et moyens producteurs vendent surtout aux commerçants locaux, bien sûr au moyen des mesures locales, et dans la plupart des cas dans les villages en dehors des marchés qui n'ont lieu qu'une fois par semaine. Les grands producteurs, comme il en existe à N'Dorola ou Kouka par exemple, avec une grande famille et de grandes terres peuvent vendre un grenier entier d'un coup ou 100 sacs, ce qui leur permettra d'obtenir un meilleur prix et de meilleurs services (le transport surtout) des commerçants ou même de vendre à l'OFNACER.

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

Il ne nous a été possible d'obtenir des renseignements détaillés sur les groupements villageois que pour la région de Bobo-Dioulasso, grâce à des entrevues avec les responsables OFNACER de Bobo-Dioulasso, et aussi grâce à l'étude de Kalfane.

Au 30 septembre 1983, il y avait 201 groupements villageois dans la région de Bobo-Dioulasso, et on les retrouvait dans 55% des villages de

TABLEAU 3a

NOMBRE DE BANQUES DE CEREALES ET GROUPEMENTS VILLAGEOIS ACTIFS DANS LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS LES HAUTS-BASSINS

REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora) 1 de 3

SECTEUR HOUNDE				SECTEUR BOBO-NORD			
Village	Type et Financement		Rist. BC	Village	Type et Financement		Rist. BC
Béréba	(3)	CS		Banwaly	(3B)	PVOV	96
Dimikuy	(3B)	PVOV		Padéma	(3B)		40
Kofikohoun	(2)	PVOV		Zangoma	(3B)	CS	173
Popioho	(3A)	PVOV		Bama	(2)	PVOV	
Tiewana	(2)	PVOV		Dandé	(3A)	CS	160
Wakuy	(3A)	PVOV		Kogomo	(2)		56
Bohobéré	(3A)	PVOV		Koresso-Koura	(3B)	PVOV	157 1 BC
Bohokari	(2)	PVOV		Koueredéni	(3B)	PVOV	171
Bouahoun	(3A)	PVOV		Niéguéma	(3B)	PVOV	
Kassaho	(2)		12	Sourkoudougou	(2)	PVOV	25
Maro	(3A)	PVOV		Tongaguama	(3B)		31
Dohoun	(3A)		23	Bambé	(1)		46
Houndé	(2)	PVOV		Doroma	(2)		61
Karba	(3A)	PVOV		Faramana	(3A)	CS	402
Kiéré	(3A)	PVOV		Foh	(1)		137
Dougoumato	(2)	PVOV		Kondougou	(3B)	CS	174
Kari	(3B)	PVOV		Siankoro	(3B)	PVOV	27
Bassé			13	Tarama	(2)		107
Koumbia	(3A)	PVOV		Balla	(3A)	CS	
Pé	(3B)	PVOV		Kadoumba	(3A)	PVOV	
Lamba	(3B)	CS + PVOV	19	Kofila	(3A)	CS	
Sara	(3B)	PVOV		Léna	(1)		14
Sarakongo	(3A)	CS		Sogossarasso	(1)	CS	

TABLEAU 3a/REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (suite) 2 de 3

SECTEUR N'DOROLA					
Village	Type et Financement	Rist. BC	Village	Type et Financement	Rist. BC
Bangasso	(3A) CS		N'Dorola	(2) CS	33
Dionkélé	(3A)	97	Niéna	(2)	19
Kayan	(2)	104	Sabou	(1)	26
N'Dana	(3A)	104	Sokorla	(1)	11
N'Dosso	(1)	28	Sougouma	(2)	8
N'Gorlani	(1)	22	Téoulé	(2)	65
Seye	(1)	33	Dana	(1)	9
Tigan	(2)	48	Foulasso	(2)	14
Zangassoni	(1)	29	Niamana	(1)	12
Famberla	(1)	15	Samorogouan	(1) CS	41
Morolaba	(3B) CS	5	Sindou	(1)	25
Temetemesso	(1)	25	Sorou	(1)	26
Tina	(1)	7	Bléni	(3A)	12
Dingasso	(2)	17	Kokorla	(1)	10
Fadona	(3A)	40	Silorla	(3B) CS	13
Fara	(1)	83	Sokoro	(1)	9
Kabala	(1)	32	Zoumairi	(3A) CS	11
Kourouma	(3A) CS	14			

TABLEAU 3a/REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (fin) 3 de 3

SECTEUR BOBO-SUD				SECTEUR ORODARA			
Village	Type et Financement		Rist. BC	Village	Type et Financement		Rist. BC
Koro	(1)	PVOV	5	Djigouéra	(3A)	CS	
Moussobadougou	(1)		49	Tin	(2)	CS	
Tondogosso	(2)	CS		Natindougou	(1)	PVOV	
Kounséni	(1)	PVOV	1 BC	Sintasso	(2)	CS	
Soungaridaga	(1)	PVOV		Kotoura	(1)	PVOV	1 BC
Baré	(2)		13	Mahon	(2)	CS	
Vigué	(1)	PVOV	11	Sarkandiala	(2)	CS	1 BC
Kiesso	(2)	CS	11	Lanfiéra	(1)	PVOV	
Larama	(1)		10	Wolonkoto	(3A)	CS	
Seye-Kouré	(2)		7	Sokouraba	(1)	CS	2
Soumousso	(3)	CS	12				
			1 BC				
Yéguéré	(1)		4				
Guéna	(1)	PVOV	1 BC				
Péni	(1)	CS	1 BC				
Tiara-Déni	(2)	PVOV	6				
			1 BC				
Toussiana	(2)	CS	1 BC				

SOURCE: Communication de l'ORD des Hauts-Bassins.

LEGENDE: Villages: Ne sont notés ici que les groupements villageois qui jouent un rôle dans la commercialisation des céréales. Ils ont au moins soit reçu un financement pour la construction d'une banque de céréales, soit reçu des ristournes pour la collecte des céréales pour le compte de l'OFNACER, soit ils ont une banque de céréales active.

Type et financement: Le type du groupement villageois correspond à une classification des groupements villageois par l'ORD des Hauts-Bassins. Le financement du magasin villageois a été assuré soit par un financement suisse (CS), soit par le Projet Vivrier de l'Ouest Volta (PVOV), soit par les villageois eux-mêmes.

Rist.: Ce nombre représente le montant des ristournes reçues par ce groupement villageois pour les céréales achetées pour l'OFNACER, en milliers de FCFA.

BC: Existence d'une vraie banque de céréales.

TABLEAU 3b

TABLEAU RECAPITULATIF DE LA REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES GROUPEMENTS VILLAGEOIS ET BANQUES DE CEREALES

REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora)

Secteurs	HOUNDE	BOBO-NORD	N'DOROLA	BOBO-SUD	ORODARA	TOTAL
Magasins PVOV	18	9	0	7	3	37
Magasins coop. suisse	4	7	7	6	7	31
Nbre. mag. céréales	4	19	35	10	2	70
Tonnes de céréales	46	1581	756	94	3	2480
Ristournes coton en FCFA	23.676	11.822	7.177	666	1.143	44.484

SOURCE: N. Kalfane, "Etude du développement des groupements villageois de l'ORD des Hauts-Bassins", suivi évaluation, avril 1984. PDAHB. Voir annexes de ce document.

NOTES: Tonnes de céréales: Ce nombre correspond au cumul des quantités stockées par les groupements villageois dans les banques de céréales durant l'année 1983.

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

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

Notes: PVOV: Projet Vivrier de l'Ouest-Volta.
Voir Tableau 1-HAUTS-BASSINS pour la liste des villages. Ne sont mentionnés ici que les magasins villageois ayant été construits avec une aide financière. De nombreux autres groupements ont construit leur propre magasin.

Source: Responsables ORD (Organisation du Monde Rural), ONG, Groupements Villageois.
Etude du développement des groupements villageois de l'ORD des Hauts-Bassins. N. KALFANE, suivi évaluation. Avril 1984.
Projet de développement agricole des Hauts-Bassins (PDAHB).

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

cette région couvrant 68% des exploitants de la zone. Mais il est clair que ces groupements villageois sont surtout présents dans les zones nord de cette région, les zones les plus cotonnières. En effet les activités les plus importantes et surtout les revenus les plus importants de ces groupements villageois sont liés à la collecte du coton pour la SOFITEX (Société Voltaïque des Fibres Textiles). 92% des revenus des groupements sont issus des ristournes pour la collecte du coton (2750 FCFA à la tonne) et 97 groupements sont constitués en MAG (Magasins Auto-Gérés) pour la commercialisation du coton et la totalité de ces MAG assure 63% de la commercialisation du coton dans la région.

Outre la collecte du coton, les autres activités des groupements comprennent la commande et la distribution des engrais et des facteurs de production, les magasins villageois et les pharmacies villageoises. Seulement 6% des revenus des groupements de cette région proviennent des ristournes obtenues pour la collecte des céréales pour le compte de l'OFNACER, alors que les champs collectifs et les banques de céréales ne leur apportent que 2% de leurs revenus.

En fait, tous les groupements villageois sont censés avoir un magasin de stockage, mais nombreux d'entre ces magasins sont en mauvais état. Si on ne cite seulement que ceux qui ont été construits avec l'aide de financement extérieur, ils se répartissent ainsi (voir aussi le Tableau 3a): 31 magasins ont été construits sur financement suisse dans le cadre du PDAOV (Projet de Développement Agricole de l'Ouest Volta) en 1979 et 1980. (Ce sont des magasins de 40 m^2 dont le coût approximatif fut de 1.600.000 FCFA par magasin, et une dotation de 500.000 FCFA a été octroyée à chacun de ces groupements comme fonds de roulement.) 37 magasins de 50 m^2 ont été financés par le PVOV (Projet Vivrier de l'Ouest Volta) entre 1980 et 1983, mais avec une forte composante d'investissement humain de la part des villageois, complétée par l'apport de l'ORD pour les matériaux et les maçons portant les coûts pour le PVOV à 750.000 FCFA par magasin. Le PDAHB prévoit de construire 150 magasins supplémentaires.

Le nombre de banques de céréales opérant dans cette région varie selon les recensements effectués. Selon le BIR (Bureau des Institutions Rurales), 34 groupements ont une banque de céréales et 18 d'entre elles

ont commercialisé 99,4 tonnes de céréales au cours de la campagne de 1982-83. L'enquête de Kalfane toutefois ne dénombrait que 14 banques dont 8 seulement étaient opérationnelles.

Il semble d'après le Tableau 3a que les seules quelques banques de céréales fonctionnelles, c'est-à-dire jouant le rôle d'achat, de stockage et de revente localement, se trouvent dans le secteur de Bobo-Sud, où les besoins de céréales au moment de la soudure sont plus fréquents. Selon l'ORD de Bobo-Dioulasso, il n'y aurait pas de banque de céréales dans la région de Banfora.

Les activités des banques de céréales encadrées dans le contexte du PDAOV ont des coûts jugés très élevés alors qu'il est commun de penser dans cette région que ces activités devraient être autofinancées par les villageois eux-mêmes. En fait les priorités exprimées par les groupements concernent les aménagements sociaux, les dispensaires et les puits.

2.2.2.3 Rôle des groupements villageois dans la commercialisation des céréales

En 1982-83, 119 groupements avaient été proposés par l'ORD à l'OFNACER pour la collecte des céréales. En fait seulement 70 de ces groupements ont été choisis et ont reçu des fonds et les sacs pour effectuer la collecte. Ces groupements villageois sont censés acheter au prix officiel et à la tine officielle de 20 litres. Lorsque la campagne d'achat est finie, les groupements rendent l'argent non-utilisé, les céréales et reçoivent une ristourne de 1,5 FCFA par kg (cette ristourne s'est élevée à 2 FCFA par kg en 1984).

Le tonnage collecté par ces groupements en 1982-83 était de 2480 tonnes, réparties dans les secteurs comme indiqué dans le tableau suivant, et représentait 46% du total de la collecte de l'OFNACER dans cette région. Les raisons de ces résultats jugés médiocres sont surtout le retard dans l'octroi des fonds par l'OFNACER, l'insuffisance des appuis logistiques (transport, sacherie), le contentieux existant entre les groupements et l'OFNACER et le versement tardif des ristournes.

TABLEAU 6

REPARTITION DE LA COLLECTE DES CEREALES
DES GROUPEMENTS VILLAGEOIS POUR L'OFNACER

REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora)

SECTEUR	HOUNDE	BOBO-NORD	N'DOROLA	BOBO-SUD	ORODARA	TOTAL
Tonnage	46	1581	756	94	3	2480
Nombre G.V.	4	19	35	10	2	70

SOURCE: ORD des Hauts-Bassins, Rapport de Campagne 1982-83.

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

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

2.2.3.1 Rôle des autorités administratives locales et de l'ORD

Nous avons déjà vu le rôle joué par l'ORD dans les relations entre l'OFNACER et les groupements villageois pour la collecte des céréales. D'autre part, c'est aussi l'ORD qui sélectionne les groupements villageois devant bénéficier de financement pour leur banque de céréales. Les agents de l'ORD étant présents dans toute la région et proches des producteurs, ils ont aussi un rôle potentiel important en matière d'information et de vulgarisation sur les prix et les mesures officielles et les réglementations sur le commerce des céréales.

Ce dernier rôle, ajouté à celui du contrôle de la bonne application de ces mesures officielles semble être plus particulièrement celui des représentants CDR (Comité pour la Défense de la Révolution) dans les villages et beaucoup plus exceptionnellement, comme à Baré, celui du chef de village.

Le ministère du commerce en réglementant la circulation des céréales d'une région à l'autre, ainsi qu'en accordant des agréments de commerce pour les autres produits agricoles collectés de la même façon que les céréales, influence la commercialisation des céréales de façon importante, surtout dans la mesure où la gendarmerie et les autorités locales sont capables d'en imposer l'application.

2.2.3.2 Rôle de l'OFNACER

Les structures de l'OFNACER sont très limitées dans l'ORD des Hauts-Bassins comparativement aux régions du Centre et du Nord du Burkina Faso (voir le Tableau 4).

TABLEAU 4

STRUCTURES DE L'OFNACER
(Emplacement et capacité en tonnes)

REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora)

Emplacement	Stock de Stabilisation	Silos	Stocks de sécurité	Total
BOBO-DIOULASSO	3.000 (2)	1650 (3)	3.500	8.150
BANFORA			2.000	2.000
TOTAL	6.000	4950	5.500	8.150

SOURCE: Communication OFNACER.

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

Les centres de vente sont seulement au nombre de cinq, trois dans la ville de Bobo-Dioulasso (à Koko, à Diaradougou, et à Accart-ville), un à Banfora et un à Toussiana. Pour les centres de vente de la ville de Bobo-Dioulasso, OFNACER paye des loyers de 25.000 à 40.000 FCFA.

La campagne d'achat des céréales, selon le Tableau 2.6 du rapport national (voir le Tome I), a eu des résultats très irréguliers (de 320 tonnes en 1980-81 à 8.749 tonnes en 1981-82) au cours des années. Les groupements villageois ont toujours assuré plus de la moitié de la collecte, si ce n'est pour la saison 1982-83 où 50% des céréales collectées par l'OFNACER l'ont été par les commerçants.

L'OFNACER remet l'argent et les sacs à l'ORD qui les répartira aux différents groupements pour la collecte. La campagne 1983-84, pour laquelle les groupements furent les seuls agents collecteurs de l'OFNACER, n'a permis de collecter que 436 tonnes de céréales dont 403,6 tonnes de sorgho blanc (N'Dorola), 12,1 tonnes de petit mil (Bobo-Nord), et 12 tonnes de maïs (Bobo-Sud et Houndé).

Les difficultés de l'OFNACER à l'achat sont dues surtout au retard de la fixation des prix et à la concurrence des commerçants qui collectent très tôt et offrent des prix supérieurs à ceux de l'OFNACER quand celui-ci rentre sur le marché.

Les ventes de l'OFNACER (voir Tableaux 7a, 7b, 8a, 8b, 9a et 9b) s'élèvaient selon les données de base obtenues auprès de l'OFNACER environ à 2.500 tonnes pour la campagne de vente de 1983-84 et à 3.700 tonnes pour la campagne de 1982-83.

En 1982-83, les céréales ont été vendues en quasi totalité dans la ville de Bobo-Dioulasso, avec seulement 1% des céréales vendues à Banfora, alors que pour la campagne 1983-84, les céréales ont été un peu mieux réparties dans la région, mais aussi dans Bobo-Dioulasso même où les quartiers de Eboe et Koko[3] ont vendu 13% du total chacun. Le centre de vente de Banfora a vendu 18% du total, et le centre de vente de Toussiana en a écoulé 2%.

Si l'on considère la répartition des ventes par type de céréales, il est en tout premier lieu possible de constater la prépondérance du riz. Les ventes de riz représentaient 47% du total en 1982-83 et 43% du total en 1983-84. Le pourcentage de céréales avariées dans les ventes totales de cette région pour 1982-83, soit 42%, semble énorme, mais se trouve remplacé sensiblement dans les mêmes proportions par le sorgho blanc (35%) et le sorgho rouge (8%) en 1983-84. Il semble clair selon la répartition des ventes de chaque type de céréales au cours des mois que le riz est la seule céréale que l'OFNACER a toujours en stock ou bien que les consommateurs de Bobo-Dioulasso achètent toujours un peu auprès de l'OFNACER quelque soit la période.

Enfin, toujours avec prudence, on remarque que ce sont les centres de vente de Eboe et de Koko qui ont vendu la plus grosse proportion de riz au sein de leurs propres ventes au cours de la campagne de 1982-83 avec respectivement 80% et 67% de leurs ventes en riz, alors que les magasins

---

[3]Il est toutefois fort possible que la dénomination différente prêtée au point de vente d'un mois à l'autre sur les données de base fournies par l'OFNACER nous ait conduit à associer par erreur des ventes effectuées dans les quartiers aux ventes des magasins centraux de l'OFNACER à Bobo-Dioulasso. De ce fait, une grande prudence est recommandée quant à l'interprétation de ces résultats.

TABLEAU 7a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: HAUTS-BASSINS
CDG: BOBO-DIOULASSO, 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,	0,	0,	0,	0,	,5	10,0	104,7	55,2	170,5	(5)
Sorgho rouge	30,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,1	,6	3,6	0,	34,4	(1)
Mil	,1	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,1	0,	2,7	59,5	29,9	92,3	(2)
Maïs	,1	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	1,5	21,3	62,4	85,4	(2)
Avariée	0,	0,	0,	1,3	0,	90,3	0,	1,4	501,7	,1	916,5	56,8	1568,1	(42)
Riz	59,3	24,8	52,7	20,8	7,5	602,0	205,9	307,0	388,3	4,0	15,3	55,9	1743,7	(47)
Total	89,6	24,8	52,7	22,2	7,5	692,3	205,9	308,5	890,6	18,9	1121,0	260,3	3694,4	(100)
Pourcent du Total	(2)	(1)	(1)	(1)	(0)	(19)	(6)	(8)	(24)	(1)	(30)	(7)	(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: HAUTS-BASSINS
CDG: BOBO-DIOULASSO, 1983-84
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	0,	141,1	40,3	12,0	50,0	79,6	28,4	185,0	0,	257,5	78,1	,5	872,5	(35)
Sorgho rouge	0,	4,9	0,	0,	0,	0,	0,	0,	170,5	0,	0,	12,9	188,2	(8)
Mil	0,	2,5	,0	0,	0,	0,	24,4	56,6	1,6	0,	0,	0,	85,2	(3)
Maïs	0,	19,9	0,	,0	0,	0,	0,	2,3	8,0	1,8	138,9	99,6	270,5	(11)
Avariée	0,	0,	0,	,4	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,4	(0)
Riz	0,	181,3	132,9	18,9	18,1	18,6	12,9	82,5	286,4	88,4	120,1	96,4	1056,5	(43)
Total	0,	349,7	173,2	31,5	68,1	98,2	65,7	326,4	466,5	347,7	337,1	209,5	2473,5	(100)
Pourcent du Total	(0)	(14)	(7)	(1)	(3)	(4)	(3)	(13)	(19)	(14)	(14)	(8)	(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: HAUTS-BASSINS
CDG: BOBO-DIOULASSO, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Mag. Bobo-Dioulasso	138,3	34,3	71,1	37,0	1568,2	1649,1	3498,3	95
C.V. Eboé (Bobo)	20,0	0,	18,0	23,0	0,	17,5	78,5	2
C.V. Koko (Bobo)	4,0	0,	3,0	15,9	0,	4,7	27,6	1
Chambre de Commerce	0,	0,	0,	0,	0,	1,9	1,9	0
Banfora	8,1	0,	0,1	9,4	0,	70,3	88,0	3
Total	170,5	34,4	92,3	85,4	1568,1	1743,7	3694,4	100
Pourcent du Total	5	1	2	2	42	47	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: HAUTS-BASSINS
CDG: BOBO-DIOULASSO, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Mag. Bobo-Dioulasso	531,9	144,7	76,7	183,3	,4	374,3	1311,3	53
C.V. Eboé (Bobo)	49,7	6,0	4,0	2,8	0,	263,3	325,8	13
C.V. Koko (Bobo)	67,4	6,0	4,0	32,8	0,	223,4	333,6	13
BRD. Révolution	0,	0,	0,	15,6	0,	10,1	25,7	1
Banfora	192,5	23,5	,5	36,0	0,	182,4	435,1	18
C.V. Toussiana	31,0	8,0	0,	0,	0,	3,0	42,0	2
Total	872,5	188,2	85,2	270,5	,4	1056,5	2473,5	100
Pourcent du Total	35	8	3	11	0	43	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: HAUTS-BASSINS
CDG: BOBO-DIOULASSO, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Mag. Bobo-Dioulasso	30,0	24,3	51,9	20,1	6,1	691,5	204,4	304,6	887,8	16,0	1083,8	177,4	3498,3	95
C.V. Eboe(Bobo)	0,	0,	0,	0,	0,	,1	0,	3,4	2,4	2,7	29,0	40,8	78,5	2
C.V. Koko(Bobo)	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	27,6	27,6	1
Chambre de Commerce	,6	,3	0,	1,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	1,9	0
Banfora	59,0	,2	,7	,9	1,3	,7	1,5	,5	,3	,2	8,1	14,4	88,0	3
Total	89,6	24,8	52,7	22,2	7,5	692,3	205,9	308,5	890,6	18,9	1121,0	260,3	3694,4	100
Pourcent du Total	2	1	1	1	0	19	6	8	24	1	30	7	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: HAUTS-BASSINS
CDG: BOBO-DIOULASSO, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Mag. Bobo-Dioulasso	0.	183,8	33,8	17,3	38,9	51,8	22,9	211,0	225,5	240,8	180,8	104,5	1311,3	53
C.V. Eboe(Bobo)	0,	66,5	39,7	2,6	1,6	,4	5,0	36,7	86,0	19,0	51,2	17,1	325,8	13
C.V. Koko(Bobo)	0,	71,3	57,3	,6	10,9	5,5	6,0	27,8	73.8	14,0	26,6	39,7	333,6	13
BRD. Revolution	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	8,1	17,6	25,7	1
Banfora	0,	28,2	42,3	10,9	16,8	29,1	27,0	37,2	71,3	71,4	70,3	30,5	435,1	18
C.V. Toussiana	0,	0,	0,	0,	0,	11,4	4,6	13,7	9,8	2,4	0,	0,	42,0	2
Total	0,	349,7	173,2	31,5	68,1	98,2	65,7	326,4	466,5	347,7	337,1	209,5	2473,5	100
Pourcent du Total	0	14	7	1	3	4	3	13	19	14	14	8	100	

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

centraux n'ont vendu que 28% de leurs céréales sous forme de riz. Au contraire au cours de cette campagne, le centre de Toussiana a vendu beaucoup plus de sorgho blanc que les autres centres de vente en termes de pourcentage par rapport à leur vente de céréales respective. Les chiffres de 1983-84, montrant 96% du total des ventes à partir des magasins centraux de Bobo-Dioulasso ne nous permettent pas de faire ici la même comparaison entre les centres que pour la saison 1982-83.

Les mois de juin et d'août représentent pour les deux années des records de vente et même si les ventes sont toujours massivement groupées durant les mois de soudure, de mai à septembre, on peut constater toutefois une meilleure distribution sur toute l'année des ventes de la campagne 1983-84 (voir les résultats de l'étude urbaine à propos des services de distribution de l'OFNACER au Tome I.)

2.2.4 Chaînes de Commercialisation Privées

2.2.4.1 Systèmes de commercialisation; principales chaînes de commerce

Les systèmes de commercialisation (voir Schéma A de l'introduction) se retrouvent de la même façon dans la région de Bobo-Dioulasso et de Banfora. Mais avant de rentrer dans le détail des chaînes de commercialisation des plus importantes céréales dans la région, signalons deux chaînes spécifiques, une pour le riz local, l'autre pour une partie du sorgho rouge.

D'une part, les commerçants déclarent que le commerce du riz local n'est pas rentable en comparaison du riz importé (un seul le pratique dans cette région), et ainsi que dans la région de Kaya, le commerce du riz local qui requiert une transformation supplémentaire avant d'être vendu au consommateur, est une spécialité des vendeuses et suit donc un réseau de commercialisation différent.

D'autre part, une importante partie du sorgho rouge consommée dans la région des Hauts-Bassins sous la forme de dolo, ou bière locale, suit un réseau de commercialisation direct comprenant les acheteurs locaux ou commerçantes, les germeuses de sorgho, puis les préparatrices de dolo elles-mêmes.

- La collecte et le rassemblement des céréales au niveau des centres commerciaux de la région, et surtout Bobo-Dioulasso. L'achat des

céréales directement aux producteurs sur les marchés où dans les villages par les commerçants de Bobo-Dioulasso se fait surtout par les commerçants moyens qui connaissent bien la région ou le secteur de collecte. C'est surtout le cas pour les marchés dont ils sont originaires, comme ce commerçant de Bobo-Dioulasso originaire de Safané qui faisait des tournées de collecte tous les cinq jours à Safané et Tchériba et achetait directement aux producteurs sur les marchés le plus souvent. C'est aussi le cas des commerçants de Banfora qui effectuent avec une équipe d'assistants la tournée des marchés de la Comoe, Sindou, Niangoloko, Mangodara ou Sidéradougou. De plus, les commerçants des Hauts-Bassins lors de l'année 1984 se sont approvisionnés en maïs directement sur le marché de Hamalé auprès des femmes de producteurs ghanéennes.

Il faut mentionner aussi les transactions directes entre les consommateurs et les producteurs, particulièrement entre les salariés urbains et les membres de leurs familles dans les villages de la région ou de l'extérieur. Il semble même que certains fonctionnaires possèdent des champs en brousse travaillés par des gens du même village contre rémunération, grâce auquels ils peuvent s'approvisionner directement en céréales.

L'achat des céréales par l'intermédiaire de collecteurs villageois et de coordinateurs payés à la commission et travaillant avec les fonds du commerçant, représente sûrement le système primordial par lequel les commerçants de la région de Bobo-Dioulasso collectent des céréales. Ce système est très important, sinon exclusif, dans les environs de N'Dorola et à Bama pour la région, et à l'extérieur de la région à Solenzo, Tansilla, ainsi que dans la région de Kumana et Ouarkoye. Il semble que ce système est prépondérant surtout dans les régions de grand surplus et où les marchés sont d'accès difficile.

D'autre part, de nombreux commerçants dans la région de Banfora, sur les principaux marchés semblent travailler en collaboration avec les commerçants de Bobo-Dioulasso ou Banfora, certains se trouvant être les "frères" des commerçants de ces centres. Même si très souvent ils travaillent parrallèlement pour leur propre compte, ils peuvent être considérés en partie comme des coordinateurs ayant eux-même leur propre réseau de collecteurs, autour de Niangoloko, Sindou et Sidéradougou.

L'achat des céréales par l'intermédiaire des commerçants et agents indépendants locaux est pratiqué là où il y a des marchés organisés et des commerçants locaux. C'est le cas à Houndé, à Dandé et à Koudougou, ainsi que tout autour de la ville de Bobo-Dioulasso; et à l'extérieur de la région à Kouka, Béna, Djibasso, Nouna et Koumana, même si l'usage de collecteurs villageois est aussi important dans ces régions.

L'approvisionnement en céréales, et surtout en riz, par les commerçants de Bobo-Dioulasso, se fait en grandes quantités par l'importation des pays voisins ou mêmes d'autres continents. De telles opérations impliquent l'intervention d'un agent d'export-import ou l'existence de contacts commerciaux directs entre les quelques grands commerçants burkinabè et les intermédiaires du commerce international.

Selon un commerçant de Banfora, l'usage de tel ou tel système pour l'approvisionnement en céréales varie avec les saisons. En effet, il nous a expliqué que si la saison est bonne et les céréales abondantes, il achète sur les marchés, alors que si la saison est mauvaise, il enverra ses enfants dans les villages pour jouer le rôle d'agents collecteurs. Selon lui, lorsque la saison est difficile, tous les commerçants vont opter pour cette dernière politique d'achat, jugée plus aggressive.

On peut déjà noter ici que la collecte des autres produits agricoles, les arachides, les amandes de karité, le sésame, les haricots s'effectue selon absoluement les mêmes systèmes et se trouve étroitement liée à tous les niveaux à la collecte des céréales. Nous verrons plus loin l'importance du commerce de ces produits pour chaque type d'intermédiaire.

- <u>Les systèmes d'écoulement des céréales</u> d'autre part sont tournés soit vers la distribution locale, rurale ou urbaine soit vers les grands centres des autres régions du Burkina Faso.

L'offre de céréales, pendant l'époque des travaux qui coincide avec la soudure, en dehors des grands centres urbains sur lesquels ont été acheminées les céréales dès la récolte, est surtout assurée par les petits ou moyens commerçants locaux qui ont stocké une partie des céréales collectées durant les mois de décembre, janvier, février et mars. Les collecteurs cessant leurs activités pour le compte des commerçants et retournant dans les champs à l'époque de la forte demande, ces petits et moyens commerçants locaux sont souvent les seules sources

proches de céréales et de même les seuls à acheter encore les céréales localement. Les moyens commerçants des marchés principaux tentent de même d'évaluer la demande à venir au moment de la soudure de manière à conserver en stockage les céréales nécessaires jusqu'à cette période.

L'écoulement des céréales en milieu urbain, et particulièrement à Bobo-Dioulasso, s'effectue principalement à travers le réseau des intermédiaires indépendants (financièrement parlant) partant des semi-grossistes et grossistes jusqu'aux détaillants et vendeuses de plats cuisinés de quartiers. Les réseaux de commercialisation dans le domaine de l'écoulement dans cette région ne donnent aucune évidence d'intégration verticale, c'est-à-dire que nous n'avons noté aucune chaîne du grossiste au petit détaillant financée de bout en bout par ce grossiste.

Cependant, même si une grande partie des céréales vendues aux consommateurs l'est par l'intermédiaire des détaillants ou semi-détaillants ou des vendeuses, les grossistes et semi-grossistes vendent aussi directement aux consommateurs, particulièrement aux fonctionnaires et salariés achetant régulièrement un ou plusieurs sacs à la fois. D'autres salariés, des services publics ou des grandes entreprises, sont aussi ravitaillés par les grossistes par l'intermédiaire de "leur employeur" achetant en gros et récupérant le prix des céréales sur la fiche de paie.

L'écoulement des céréales en gros vers les autres régions déficitaires du pays se fait par l'intermédiaire des grossistes de Bobo-Dioulasso qui ont des contacts avec les grossistes des autres régions. Même si quelques commerçants de Ouagadougou parviennent à acheter des céréales aux intermédiaires locaux, "en brousse" ou sur les marchés régionaux autres que Bobo-Dioulasso dans les Hauts-Bassins, il est cependant clair que la plupart des céréales collectées dans les Hauts-Bassins et une part significative des céréales collectées dans la Volta Noire transitent par Bobo-Dioulasso avant d'être exportées vers les grands centres déficitaires. Cette opération de transit cependant, entre les commerçants plus modestes de la région des Hauts-Bassins et ceux de l'extérieur, s'effectue parfois avec l'intervention d'un "broker" qui joue le rôle d'agent d'échange commercial, négociant et arrangeant des transactions pour le compte d'un grossiste ou semi-grossiste "étranger".

L'écoulement des autres produits agricoles suit un tout autre réseau que celui des céréales. Ces produits sont en effet en partie écoulés auprès de la CITEC et la Caisse de Péréquation, et en partie écoulée directement sur le marché international par l'intermédiaire des agences d'import-export. Il est clair que vis-à-vis de ces deux seuls débouchés pour ces produits d'exportation, les très grands commerçants sont extrêmement avantagés car ils sont les seuls à pouvoir réunir les quantités impressionnantes de produit nécessaires pour avoir un accès direct à ces débouchés. Le commerce de céréales étant si étroitement lié au commerce de ces produits dans les activités de la plupart des commerçants, les conditions de ce dernier influencent certainement les conditions du premier.

2.2.4.2 Présentation détaillée des intermédiaires; fonction et niveau

Absolument tous les participants à la commercialisation des céréales présentés dans le rapport national (Tableau 2.3) sont présents dans la région des Hauts-Bassins. La répartition de ces intermédiaires, dont les fonctions sont décrites de façon plus détaillée dans l'introduction, au sein de cette région a été très approximativement approchée grâce au recensement effectué lors des passages de l'équipe de recherche dans cette région (voir Tableau 10). Les niveaux de l'activité commerciale des intermédiaires mentionnés ont été obtenus d'après les déclarations des commerçants eux-mêmes et sont à l'évidence extrêmement sous-évalués.

Il n'est bien sûr pas surprenant de voir que les grands commerçants sont concentrés dans les villes de Bobo-Dioulasso et Banfora, ainsi que de constater que les grands commerçants de Bobo-Dioulasso ont une autre envergure que ceux de Banfora.

En ce qui concerne les pratiques de stockage, il semble que seuls les très grands commerçants urbains, ou les petits et moyens commerçants locaux stockent une partie de leurs céréales et de la récolte à la soudure. Les grossistes importants en effet achètent de très importantes quantités, autant qu'il le peuvent et aussitôt qu'ils le peuvent après (ou même avant) la récolte par l'intermédiaire de tous leurs agents. Mais ils ne peuvent en écouler rapidement qu'une partie du fait de l'étalement de la demande urbaine sur toute l'année. D'autre part, il

TABLEAU 10

NOMBRE ESTIME D'INTERMEDIAIRES ET LEUR NIVEAU APPROXIMATIF DE COMMERCE ANNUEL*
(sacs de céréales par an)

REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora)

Marchés	Commerçants Régionaux ou Nationaux	Assembleurs et Moyens Commerçants	Commerçants Locaux	Coordinateurs et Agents Villageois	Vendeuses
Banfora	6 à 2500 sacs/an (TS = 10 à 20 jours)	15 à 700 sacs/an (TS = plus d'un mois)	15 à 50 sacs/an (TS = 1 à 2 mois)	Nombreux aux alentours de Banfora	Nombreuses
Niangoloko	3 à 3000 sacs/an (TS = 20 à 30 jours)	n.d.	n.d.	Nombreux	Plusieurs
Sindou	aucun	2 à 1600 sacs/an (TS = 25 jours)	n.d.	Nombreux	Plusieurs
Sidéradougou	2 à 2000 sacs/an	aucun	n.d.	Nombreux	Plusieurs
Mangodara	aucun	aucun	3 à 300 sacs/an (TS = 1 à 2 mois)	Plusieurs	Plusieurs
Bobo-Dioulasso	Zone Commerciale 3 à 10.000 sacs/an 1 à 30.000 sacs/an (TS = 6 à 9 mois marché central) 6 à 2000 sacs/an (TS = 1 mois)	Marché Central 7 à 500-1000 sacs/an (TS = 1 mois)	Nombreux (St. Etienne-Bolomakoté) (TS = 1 à 2 mois au moins)	Nombreux	Très nombreuses
Djingasso-N'Dorola	aucun	aucun	Plusieurs	Nombreux: 2 à 4000 sacs/an TS = 17 jours 3 à 40 sacs/an (TS = 2 semaines)	Plusieurs

TABLEAU 10/REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora) (suite)

Marchés	Commerçants Régionaux ou Nationaux	Assembleurs et Moyens Commerçants	Commerçants Locaux	Coordinateurs et Agents Villageois	Vendeuses
Dandé	aucun	10 à 1000-3000 sacs/an (TS = 1 semaine)	Plusieurs	n.d.	Plusieurs
Kondougou	aucun	3 à 500 sacs/an (TS = 2 mois)	Plusieurs	Plusieurs	Plusieurs
Téoulé	aucun	aucun	Plusieurs	1 à 2400 sacs/an (TS = 3 jours)	Plusieurs
Orodara	aucun	aucun	3 à 400 sacs/an (TS = 1 mois)	Plusieurs	Plusieurs
Houndé	aucun	aucun	2 à 300-400 sacs/an (TS = 5 mois)	Plusieurs	Plusieurs
Bama	aucun	aucun	Plusieurs	8 à 70-200 sacs/an (TS = 1 à mois)	Plusieurs

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-éstimées. 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.

n'est pas très intéressant pour ces grands commerçants qui disposent d'un grand capital de récupérer le plus rapidement possible leur fonds en vendant, dans la mesure où l'offre de céréales en milieu rural à ce moment-là est trop faible pour réinvestir de tels fonds dans l'achat des céréales. Ces grossistes approvisionneront les grands et moyens commerçants de Ouahigouya et de Ouagadougou ainsi que les semi-grossistes et détaillants de Bobo-Dioulasso lorsque la plupart des achats en brousse par ces commerçants seront terminés.

Les commerçants locaux dans les marchés semi-urbains ou ruraux, dont le niveau d'activité de commerce des céréales se situe environ vers 300 à 500 sacs par an (selon leurs dires), stockent eux-aussi une partie de leurs céréales, une autre partie étant vendue très rapidement aux commerçants des grands centres de façon à récupérer une partie du capital, en anticipant les besoins locaux lors de la soudure. Ces commerçants jouent un rôle fondamental à ce niveau car ce sont les seuls à pouvoir approvisionner les villages à cette période.

Par contre les assembleurs ou les moyens commerçants des marchés importants cherchent à faire circuler leur capital le plus vite possible vendant aux grossistes et rachetant dans les villages. Leur capital limité ne leur permet pas de conserver en stockage les céréales plus longtemps qu'un mois. De même les agents-collecteurs et les coordinateurs, payés à la commission, ne stockent pas plus longtemps que le temps nécessaire pour rassembler les céréales et pour que les grands commerçants viennent les chercher.

2.3 TERMES DE TRANSACTION ENTRE LES INTERMEDIAIRES

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

Les termes de transaction à ce niveau, dans la mesure où il s'agit largement de producteurs dans la Volta Noire, sont ceux décrits dans le rapport de la Volta Noire, entre les producteurs et les agents locaux, vendeuses ou commerçants locaux ou même les grands commerçants.

Au sein de la région des Hauts-Bassins, les termes de transaction ne diffèrent généralement pas de ceux de la Volta Noire, que ce soit au niveau des mesures utilisées (celles-ci varient légèrement selon les

secteurs de la Volta Noire), ou au niveau du crédit (les ventes en avance sont aussi très répandues dans les Hauts-Bassins). Dans les régions de N'Dorola, Kouka, Houndé et autres, quelques très grands producteurs, qui utilisent un tracteur, parviennent à vendre régulièrement de véritables chargements de céréales. Ceux-là en général non seulement peuvent choisir la période la plus propice à la vente, lorsque les prix sont meilleurs (il ne faut pas oublier toutefois qu'ils ont en retour des besoins financiers importants pour la période des travaux et des récoltes) mais aussi peuvent obtenir des conditions de vente meilleures que sur les marchés en passant des contrats secrets avec un commerçant régulier. Le commerçant lui offrira un meilleur prix contre la promesse que ce prix de faveur restera secret et ces liens de connivence renforcent les relations de confiance entre le commerçant et le producteur (voir Saul au Tome IV).

Il est clair que même les grandes quantités de céréales sont achetées à la tine et que le prix sur lequel les discussions se basent est celui de la tine. Il semble que les producteurs acceptent sans trop de difficultés l'usage de tines qui sont plus grosses que les tines officielles qu'ils connaissent peu ou pas du tout. Les producteurs des Hauts-Bassins ne sont en général pas favorables aux prix officiels (surtout les plus grands producteurs) dans la mesure où ils les jugent trop faibles et qu'ils n'augmentent pas au fil des mois comme les prix du marché. Il serait intéressant toutefois de vérifier à partir de quelle période les prix réels du marché au kilogramme (en tenant compte du poids relatif des tines officielles et des tines locales) dépassent les prix au kilogramme officiels et dans quelle mesure les producteurs sont informés de ces prix réels.

Les groupements villageois, en général bénéficient d'une très bonne réputation auprès des producteurs qui vendent souvent au moins une petite partie de leurs céréales au groupement local si il y en a un.

2.3.2 Termes de Transaction entre les Intermédiaires

Tout d'abord, mentionnons que les grands commerçants de Bobo-Dioulasso, les grossistes surtout, collectent les céréales dans les régions de surplus presque exclusivement par l'intermédiaire d'agents locaux travaillant pour eux ou de logeurs supervisés par un homme de

confiance. Les moyens commerçants ou même les semi-grossistes achèteront plus souvent les céréales auprès des commerçants indépendants des petits marchés ruraux. Lorsqu'un agent local, collecteur villageois, travaille exclusivement pour un commerçant, ce dernier pourra lui fournir une mobylette, et des cadeaux (sommes d'argent) ainsi qu'après quelques années de travail avec lui "une cour" et "une femme". Cet agent travaille surtout sur commission qui se monte de 100 à 200 FCFA pour les céréales. Il semble que cette commission soit plus élevée parfois pour les produits agricoles d'exportation qui rapportent selon les commerçants des marges plus élevées. Les commissions reçues par les coordinateurs supervisant de nombreux collecteurs villageois peuvent être aussi légèrement supérieures aux commissions par sac usuelles.

Les agents locaux sont souvent des "petits frères" installés en permanence dans des villages de fort surplus, ou des producteurs dont l'installation a été financée par leur patron grand commerçant de céréales à Bobo-Dioulasso. Les grands commerçants de Bobo-Dioulasso sont très souvent des Mossis d'ailleurs originaires du Yatenga ou de Kaya, et il est probable qu'ils aient des liens de longue date avec nombreux des producteurs-collecteurs installés dans la région de la Volta Noire. Les relations de confiance établies depuis longtemps entre les commerçants et leurs collecteurs sont fortement mises à l'épreuve par une concurrence croissante pour la collecte des céréales dans les régions de surplus. Et il ne faut pas oublier que presque tous les collecteurs travaillent aussi en partie pour leur propre compte, aspirant à leur indépendance, et qu'ils sont très tentés par les offres faites par les autres commerçants que leur bailleur de fonds usuel.

Les grands commerçants ont confiance dans les logeurs locaux, qui sont en grande partie des commerçants travaillant pour leur propre compte, mais qui offrent aux envoyés du grand commerçant dans la région (un fils le plus souvent) une assistance précieuse en matière de négociation, de logement et de renseignements et connaissance du secteur de collecte. Le fils vient régulièrement avec des fonds et reste avec le logeur dans la région jusqu'à ce que la collecte soit complétée. Le logeur reçoit des cadeaux mais peut recevoir aussi une commission par sac pour la collecte et pour le stockage.

Les termes de transaction entre les commerçants semi-grossistes et moyens de Bobo-Dioulasso et les commerçants indépendants des marchés ruraux de surplus ne sont guère différents d'une région à une autre, et surtout doivent être renégociés à chaque transaction. L'unité de mesure utilisée, la discussion du prix dépendront donc du niveau de concurrence parmi les commerçants acheteurs et de l'offre de céréales.

Les termes de transaction entre les commerçants de la ville de Bobo-Dioulasso par exemple ou entre les commerçants de Banfora et ceux de Bobo-Dioulasso peuvent faire intervenir un élément de crédit partiel et de très court terme. Les moyens commerçants ou les détaillants qui, lorsque leurs stocks sont épuisés vers le mois de mai et juin, s'adressent aux grands commerçants qui ont encore d'énormes stocks pourront obtenir ces céréales à crédit (ils n'en paieront sur le champs qu'une partie) mais sans doute au prix fort. S'il s'agit de la fin de la période de soudure et que les grossistes ont le souci de ne pas conserver d'importants stocks au moment où les prix varient rapidement à la baisse, les ventes à crédit à ces moyens commerçants seront beaucoup plus fréquentes et à des conditions plus favorables. A ce niveau les transactions se font au sac "dit de 100 kg" qui en fait les contient très rarement, mais les revendeurs sauront répercuter cette perte en poids par l'utilisation d'unités de mesure plus petites à la vente. La tine sur le marché de Bobo-Dioulasso contient généralement environ 16 kg et les transactions se font aussi à l'assiette et à la boîte de tomate (voir le tableau des mesures dans l'introduction de ce volume).

Les transactions entre les grands commerçants de Bobo-Dioulasso et les commerçants des autres grands centres venus s'approvisionner auprès d'eux portent sur de plus grandes quantités et se font bien sûr au sac. Cependant, les acheteurs contrôlent parfois (ou bien systématiquement s'ils ont amené leurs propres sacs) le contenu des sacs à l'aide de leur tine. En fin de saison aussi, il leur sera plus facile d'obtenir des céréales à crédit auprès des grossistes de Bobo-Dioulasso. Ces acheteurs qui n'ont pas leur propre camion, louent très souvent des camions sur place à Bobo-Dioulasso, et il arrive même que les grossistes de Bobo-Dioulasso arrangent eux-mêmes le transport des céréales pour un commerçant de Ouahigouya par exemple.

Les termes de transaction entre les groupements villageois et les centres OFNACER ne laissent place à aucune improvisation de la part des agents locaux. Les prix doivent être les prix officiels, les mesures les mesures officielles et le transport doit être assuré par l'OFNACER (parfois par l'intermédiaire des transporteurs privés). Les ristournes reçues par les groupements pour cette collecte s'élevaient à 1,5 FCFA par kg jusqu'en 1984, où elles ont été portées à 2 FCFA par kg. Néanmoins en pratique, il n'est pas évident que les groupements villageois achètent réellement au prix officiel et encore moins sûr qu'ils achètent avec les mesures officielles, et cela s'applique de la même façon aux achats effectués par les agents OFNACER en brousse et sur les marchés.

2.3.3 Termes de Transaction au Niveau de la Vente au Consommateur

Le point de vue des consommateurs à ce niveau nous est apporté par les résultats de l'enquête de consommation urbaine (voir le Tome I du présent rapport) effectuée à Bobo-Dioulasso au cours de l'été 1984. Les commerçants interviewés nous ont confié qu'ils ne faisaient crédit qu'aux clients qu'ils connaissaient très bien et que même s'ils ne faisaient pas payer en théorie d'intérêt, le prix d'un sac à crédit serait plus élevé que les autres. Mais il semble que le prix supplémentaire varie avec le risque de non-remboursement évalué différemment par les commerçants selon les clients. Les fonctionnaires sont généralement considérés comme des clients "sûrs", et beaucoup d'entre eux achètent tous les mois un sac de céréales qu'ils payent en fait à un mois d'intervalle.

Quelques consommateurs (fonctionnaires et/ou plusieurs ménages ensemble) parviennent à rassembler suffisamment d'argent pour acheter de grandes quantités de céréales tant que le prix est favorable en début de saison. Au moment de la soudure, selon leurs besoins, ils rachèteront le moins possible en attendant la nouvelle récolte et la chute des prix. Ceux-là obtiendront auprès de leur commerçant habituel (quelquefois le même commerçant pendant plusieurs générations) des conditions très favorables, parmi lesquelles de meilleurs sacs et parfois des services de transport des céréales jusque chez eux.

A l'opposé, les très nombreux petits consommateurs qui achètent au jour le jour ou plus souvent un ou deux fois par semaine, ne peuvent pas acheter par sac et s'adressent plutôt aux petits commerçants et aux

vendeuses sur les marchés qui vendent à la tine, à l'assiette et à la boîte de tomate. Ceux-là aussi peuvent obtenir des céréales à crédit s'ils sont des clients réguliers. Ce sont en général les femmes qui vont acheter des céréales en petites quantités et les hommes lorsqu'il s'agit de tines ou de sac. Les consommateurs font souvent le tour du marché pour demander les prix mais l'éloignement et le manque de moyens de transport les empèchent d'aller vérifier les conditions d'achat des céréales sur les autres marchés.

Les ventes effectuées par l'OFNACER doivent l'être aux prix et mesures officielles qui se réduisent en fait au seul sac. A une certaine époque, la présentation de la carte de famille semblait nécessaire à l'octroi de céréales, cela pour éviter les spéculations sur les céréales de l'OFNACER. Il semble cependant que certaines spéculations prenaient place aussi au niveau de l'octroi de céréales à crédit par l'intermédiaire des services publics. Les consommateurs craignaient les longues files d'attente devant les centres OFNACER et surtout le fait qu'ils ne connaissaient pas les formalités à remplir et les "vendeurs" de l'OFNACER. La qualité des céréales est aussi un élément important pour les consommateurs, et il est clair que ce critère n'est pas très favorable à l'OFNACER.

CHAPITRE 3

DYNAMIQUE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

3.1 PRIX

3.1.1 Informations Disponibles sur les Prix

Les prix dont nous disposons pour la région des Hauts-Bassins ne proviennent pas des mercuriales de l'OFNACER et des mercuriales de l'ORD car ni l'ORD ni l'OFNACER, à notre connaissance ne collectent régulièrement des prix dans cette région. C'est dans le cadre des Etudes Villageoises à Baré et des Etudes Urbaines à Bobo-Dioulasso que les équipes de recherche du CRED ont collecté les prix des principales céréales par tine et par sac sur les marchés de Baré, de Soumousso et de Bobo-Dioulasso (les trois marchés principaux de la ville) toutes les semaines de l'année 1984 (voir ces prix en Annexe G du rapport national au Tome I). D'autre part, les résultats des mercuriales effectuées sur le marché de N'Dorola par un projet de développement rural basé à N'Dorola et par une cellule de recherche allemande intégrée à l'OFNACER nous ont été communiqués respectivemnet par H. Shar et Hans Bliler.

3.1.2 Circulation de l'Information sur les Prix

La plupart des petits commerçants et collecteurs disent qu'ils n'ont pas une connaissance des prix étendue au-delà de ce qu'ils apprennent sur le marché précédent ou grâce aux rumeurs. Selon eux, il faut aller voir sur place car les prix varient tout le temps, sans qu'on sache vraiment si le prix va convenir. De ce fait, les petits commerçants disent toujours emporter une tine avec eux en allant acheter d'autres produits.

Les coordinateurs, surtout autour de N'Dorola, qui utilisent des intermédiaires dans les villages ont une meilleure connaissance des prix dans la mesure où ces intermédiaires jouent aussi le rôle d'informateurs. Les grands commerçants de Bobo-Dioulasso connaissent bien les prix grâce à leurs collecteurs et surtout grâce aux transporteurs qui circulent sur les principaux marchés.

3.1.3 Fluctuation des Prix et Formation des Prix

Les prix à la consommation et même les prix de gros sur les marchés importants de la région des Hauts-Bassins fluctuent selon les prix des céréales sur les petits marchés et en brousse. Les prix fluctuent selon les conditions d'offre et de demande, et selon les niveaux d'entente entre les commerçants. Dès l'intervention dans un secteur de commerçants de régions différentes, les prix peuvent varier très rapidement avec la concurrence jusqu'à ce qu'un des groupes de commerçants abandonne la place. Pour la même raison, les prix varient à la hausse les jours de marché. Par contre au moment de grande variation de prix, peu avant la culture, le fait que les commerçants aient encore des stocks en ville les poussent à tenter d'amortir et étaler sur une plus longue période les répercussions des chutes importantes de prix sur les marchés de collecte au moment des fortes ventes, vers septembre parfois, octobre, novembre et décembre. De ce fait les écarts de prix entre les marchés urbains et les marchés ruraux de production sont à ce moment-là à leur maximum. Il est aussi intéressant de constater que ces écarts de prix sont bien plus minces en début de soudure, quant l'offre est faible en brousse et les stocks encore à un haut niveau en ville.

La formation des prix, selon les commerçants, suit le schéma suivant: Les commerçants collectent tous en brousse peu après la récolte en se dirigeant vers les secteurs dont les informations obtenues sur les prix sont favorables. Ils ajoutent sur le prix d'achat les coûts de commercialisation, surtout le coût de transport et les coûts du personnel et comptent leur marge commerciale avant de fixer le prix de vente des céréales. Le syndicat des commerçants de céréales de Bobo-Dioulasso traditionnellement fixe les prix à la vente selon les coûts de revient de chacun des membres du syndicat et en principe définit aussi un prix d'achat en brousse, ce dernier étant bien entendu beaucoup plus difficile à contrôler. En théorie, dans le cas de non-respect de ces prix fixés, le coupable devra payer une amende qui augmente rapidement en cas de récidive. Mais il est clair que certains commerçants ont un tel poids dans la commercialisation des céréales qu'il est probable qu'ils peuvent forcer les prix de vente à la hausse s'ils ont acheté à des prix supérieurs en brousse.

3.2 COUTS DE COMMERCIALISATION

3.2.1 Coûts de Transport: Etat des Routes

3.2.1.1 Etat des routes (Carte 5)

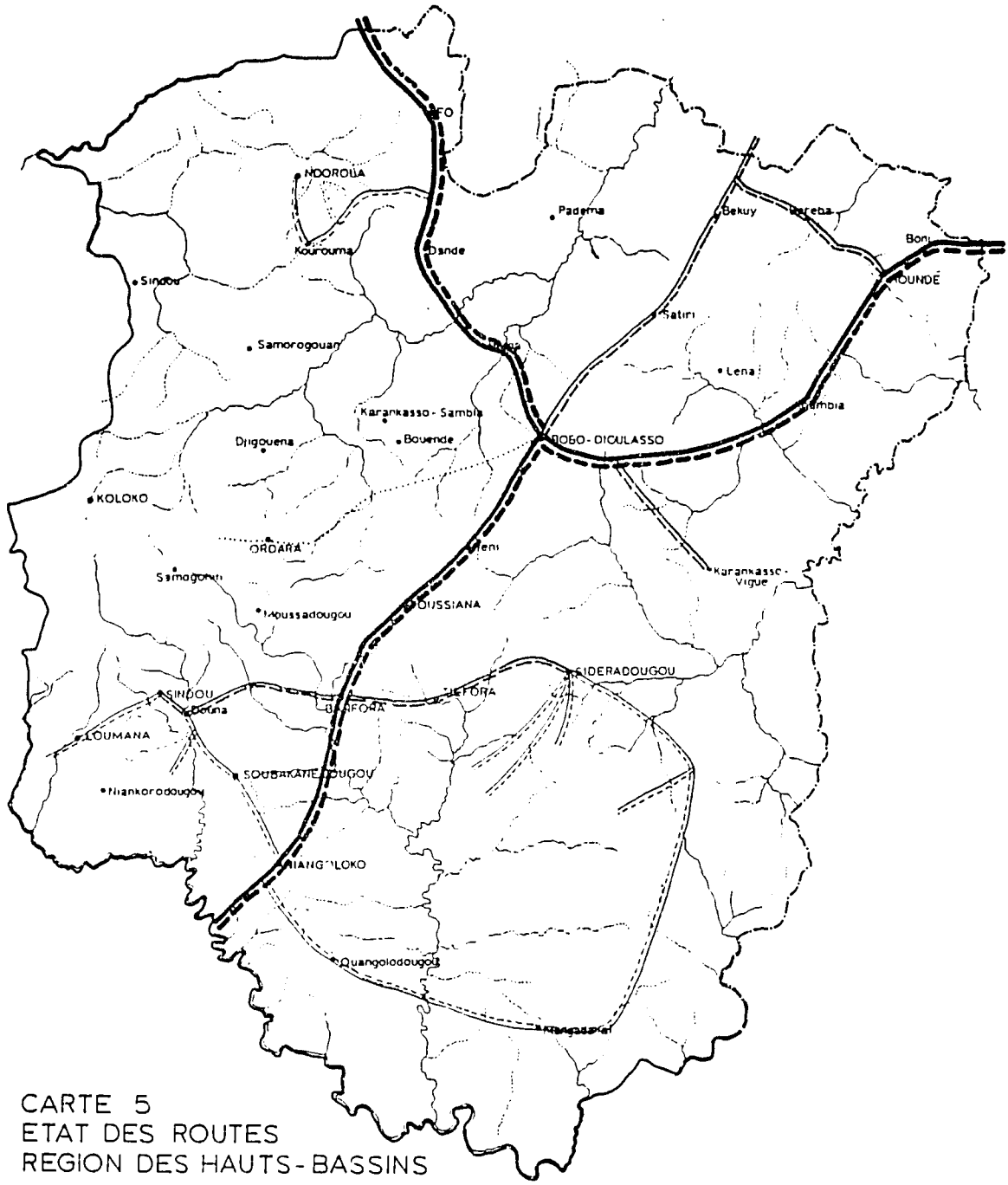
Bobo-Dioulasso et Banfora sont desservis principalement par la très bonne route goudronnée qui joint Ouagadougou à Abidjan. Cette route est en très bon état entre Bobo-Dioulasso et Banfora, ainsi qu'entre Ouagadougou et Bobo-Dioulasso et donne lieu à un trafic très important. Au nord de Bobo-Dioulasso, l'axe de Bobo-Dioulasso à Dédougou est d'une qualité très irrégulière. La route est en effet excellente de Bobo-Dioulasso jusqu'à quelques kilomètres de Solenzo à partir duquel elle devient une "route en dur" de qualité bien moindre.

Outre ces axes importants, les voies de communication au sein de la région des Hauts-Bassins sont relativement mauvaises et même impraticables en saison des pluies pour certaines, telles que les pistes du secteur de N'Dorola. Beaucoup de villages en saison des pluies sont très difficiles d'accès sinon inaccessibles et ce fait a une grande influence sur les conditions de commercialisation des céréales dans ces secteurs. Il en va de même pour la région de la Comoe, où les pistes menant à Sindou et Sidéradougou, bien que légèrement meilleures que celles reliant Sindou à Niangoloko, Niangoloko à Mangodara, et Mangodara à Sidéradougou, sont de mauvaise qualité.

3.2.1.2 Coûts de transport et moyens de transport

Les coûts de transport dans la région comme ailleurs dépendent certainement de la distance et de l'état des routes, mais ils dépendent aussi de la quantité transportée, de la taille du véhicule, des formalités administratives et du risque inclu dans le transport, et avant tout, du niveau de la demande et de l'offre locale.

Tous les grossistes et semi-grossistes, dont l'activité commerciale en matière de céréales dépassent 1000 à 2000 sacs par an possèdent au moins un camion. Les grands commerçants pratiquant le commerce d'autres produits dans des quantités considérables, possèdent plusieurs camions. Un syndicat opérationnel réunit les transporteurs et les grands commerçants possédant des camions (très souvent les transporteurs sont



CARTE 5
ETAT DES ROUTES
REGION DES HAUTS-BASSINS

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 régi..

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

aussi des commerçants ou vice versa) et a pour but de défendre leurs intérêts communs. A l'époque de notre recherche, le syndicat des transporteurs tentait de relever le barême officiel pour le transport de la tonne kilométrique de 38 FCFA à 40 FCFA. Mais ce dernier chiffre est encore bien loin des barêmes réels pratiqués dans la région. En fait seuls les barêmes sur les longues distances s'en approchent. La différence entre ces prix officiels et les prix réels du transport est justifiée par les commerçants-transporteurs par les coûts supplémentaires non pris en compte dans les calculs officiels, tels que les soi-disant "prélèvements" des représentants de l'ordre sur les routes et l'usure et risques d'accident mécanique accrus sur les mauvaises pistes.

Néanmoins, les coûts de transport aux alentours de Bobo-Dioulasso, comme indiqué sur le Tableau 13, gravitent autour de 500 FCFA par sac (sac de 100 kg environ), mais sont susceptibles de variations importantes, du simple au double parfois, non seulement selon la saison, mais surtout selon le type de véhicule et la disponibilité d'options diverses de transport localement. Lorsque la période pleine des achats est terminée, il est beaucoup plus difficile de trouver des moyens de transport en brousse ou sur les marchés ruraux importants dans la mesure où les grands commerçants-transporteurs se sont retirés. Il faut mentionner que ces grands commerçants ont une influence majeure dans le contrôle des transports locaux.

Les commerçants plus modestes utilisent des camionnettes "bachées" et les coordinateurs et agents locaux, de même que les petits commerçants locaux utilisent les motos ou les mobylettes, ou parfois les vélos pour les agents villageois. Les intermédiaires voyageant en mobylette ou en moto effectuent les transactions et stockent localement jusqu'à ce qu'une quantité suffisante justifie l'emprunt d'un véhicule.

3.2.2 Coûts de Stockage

Nous n'avons malheureusement pas pu obtenir de chiffres concernant les prix des loyers des magasins ou hangars loués par les commerçants pour le stockage de leurs céréales, mais ils sont probablement similaires à ceux payés par l'OFNACER pour ses centres de vente ou magasins de stockage. Ceux-ci s'élèvent de 25.000 à 45.000 FCFA par mois pour de très grands magasins, mais des magasins plus modestes ont un loyer

TABLEAU 13

COUTS DE TRANSPORTS ENTRE LES MARCHES
(FCFA/sac de 100 kg)

REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora)

A) COUTS DE TRANSPORTS INTER-REGIONAUX

	Dédougou	Tougan	Koumana	Nouna	Djibasso	Kouka	Solenzo	Tchériba	Safané
Bobo-Dioulasso	1000	1250	800	1000	700	800	800	800	700

	Diebougou	Gaoua	Banfora	Baré	N'Dorola	Soumousso	Sidéradougou	Toussiana	Dano
Bobo-Dioulasso	1000	1250	500	500	500	500	500	500	750

B) COUTS DE TRANSPORTS INTRA-REGIONAUX

	Faramana	N'Dorola	Koundougou	Dandé	Houndé	Fo	Bama	Toussiana	Samorogouan
Bobo-Dioulasso	600	700	500-600	500	600	500	500	500	500
Faramana			500	500		500			
N'Dorola									500
Bama			500	500					
Toussiana									500-1000

SOURCE: Informations recueillies auprès des commerçants et transporteurs surtout.

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

mensuel de 5000 FCFA à 15.000 FCFA. Cependant, de nombreux commerçants sont propriétaires de leur magasin, et il est fort probable que le coût de stockage est à ce niveau nettement plus faible. D'autre part, aucun des commerçants ne se plaint réellement des pertes dues à la détérioration des céréales en cours d'entreposage. Certains commerçants, et particulièrement les "entremetteurs" ou agents d'échanges, feront payer à leurs clients un certain montant (25 FCFA par exemple) par sac ou par jour selon la durée pour l'entreposage des céréales dans leur magasin.

3.2.3 Offre et Coûts de Crédit

Résultant de ses interviews avec les commerçants de Bobo-Dioulasso, Dr. Mahir Saul a particulièrement souligné dans son rapport (au Tome IV) l'aspect historique et la situation actuelle de l'offre de crédit aux commerçants de céréales dans cette région. D'après les commerçants de cette région, les commerçants mossis des régions de Koudougou et de Ouahigouya ont été extrêmement favorisés par l'octroi de crédits considérables lors des périodes de Yaméogo et Kango. Cet avantage énorme est en partie responsable de la domination des commerçants mossis venus du Yatenga et installés à Bobo-Dioulasso pour pouvoir profiter de la situation idéale de carrefour commercial qu'offre ce centre. Les crédits commerciaux de nos jours sont accordés assez largement par les banques et la Caisse de Péréquation, et cela particulièrement pour le commerce des produits agricoles d'exportation difficilement dissociable de celui des céréales.

Là encore les pertes dues aux opérations de crédit sont une des bêtes noires des commerçants détaillants surtout, ou même des commerçants utilisant les services des collecteurs ruraux à qui ils confient des sommes considérables.

3.2.4 Autres Coûts

Outre les coûts du personnel assistant le commerçant, qui comme dans les autres régions sont difficiles à évaluer dans la mesure où les entreprises commerciales sont essentiellement familiales, les commissions versées aux collecteurs vont de 100 à 200 FCFA par sac, occasionnellement 300 FCFA par sac. Un coordinateur peut recevoir une mobylette de la part

de son patron. Nous avons même rencontré un de ces coordinateurs qui allait recevoir une voiture pour ses activités de collecte, et des cadeaux divers selon l'importance de son travail.

La patente payée par les commerçants de Bobo-Dioulasso obéit aux mêmes règlements nationaux en la matière cités dans l'introduction. Là comme dans les autres régions, nombreux sont ceux qui ne payent pas la patente et doivent bénéficier de la "protection" de grands commerçants en cas de contrôle. Ils devront en effet déclarer travailler pour ce grand commerçant. De tels arrangements ne se font sans doute pas sans contrepartie de la part des petits ou moyens commerçants. D'autre part, le coût des patentes étant basé sur le niveau des activités de chaque commerçant, rares sont ceux qui déclare à cette fin le niveau réel de leurs activités et donc payent une patente "conforme" aux règlements.

Le sac vide coûte environ 400 FCFA à l'état neuf et 200 FCFA à l'état usagé. Notons cependant qu'une certaine pénurie de sacs vides, comme c'était le cas durant la saison 1984, peut accroître sérieusement le prix des sacs de céréales sur le marché.

3.3 MARGES COMMERCIALES

3.3.1 Calcul et Observation des Marges

Pour cette région, il ne nous est seulement possible de présenter les résultats des comparaisons des mercuriales disponibles pour les marchés approvisionnnant les marchés de Bobo-Dioulasso (voir Tableau 14a). Nous n'avons pas pu faire de relevés de prix assortis de mesures en achetant et en revendant les céréales sur les marchés de Bobo-Dioulasso, comme nous avons pu le faire en Volta Noire et au Yatenga, du fait d'une plus longue présence des équipes de recherche conduisant les études villageoises. Les marges présentées ne tiennent donc aucun compte de la variation des mesures entre les marchés par rapport à l'équivalence standard choisie pour les calculs des prix au sac sur tous les marchés entre la tine et le sac: Selon cette équivalence, un sac contient six tines.

Les détails des calculs de ces marges sont décrits dans l'introduction aux rapports régionaux contenus dans ce volume. Rappelons

TABLEAU 14a

MARGES COMMERCIALES POTENTIELLES POUR LA REVENTE DES CEREALES A BOBO-DIOULASSO
(selon les mercuriales)[a]
(FCFA par sac "de 100 kg")

REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora)

1 de 2

Marchés A (de) B (à)	Djibasso Bobo-Dioulasso		Tchériba Bobo-Dioulasso		Safané Bobo-Dioulasso		Diébougou Bobo-Dioulasso				Gaoua Bobo-Dioulasso				Solenzo Bobo-Dioulasso		Kouka Bobo-Dioulasso		Nouna Bobo-Dioulasso		Dédougou Bobo-Dioulasso	
Type Céréales[b]	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	SR	M	PM	SB	SR	M	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB
janvier 1984																						
février	3800	3400	3700	3800	3800	3900		1100							4200	3900	4150	3900	3500	3600	3500	1600
mars								750								2625	4600	3400				
avril	500	550	400	450	-700	-200		-1500				-3250		-3650	900	950	3400	3400	600	2200	-700	-500
mai	800	-200	700	-300	500	-200	-1900	-3100	-3400	-900		-3250		-3650	700	700	250	-800	1400	220	500	-500
juin	3000	400	1900	400	1700	400		-2700				-3850			1900	300	1450	-200	2600	820	1700	100
juillet	2300	1000	2200	900	1000	1000	-400	-1900		-900	-50	-2050	-4550		1900	700	1750	400	1100	1220	2000	700
août	3800	2000	3700	1900	3500	2000	700	-1300		-1800	-1550	-2050			700	1900	1750	-100	2900	2420	3500	1700
septembre		1000	3200	1400	2000	500	1200	800		-800	-1050	-1550				-600		900	600	1700	700	2300
octobre	3400	-4000	3700	3600	2500	-4500	-700	-7900		-800	-550				1900	-5600		-600[c]	1200	1200	1200	-800
novembre	4300	-3500	4900	400	5000	500				-600					4900	400	5350	-1100	200	-800	4700	200
décembre			6300	2400	6500	2500									5400	1300		1300		1100	5700	800

TABLEAU 14a/REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora) (fin)

Marchés A (de) B (à)	Tougan Bobo-Dioulasso		Koumana Bobo-Dioulasso				Banfora Bobo-Dioulasso				Baré Bobo-Dioulasso						N'Dorola Bobo-Dioulasso			Soumousou Bobo-Dioulasso			
			PM		SB							Semaines			M					PM			
Type Céréales	PM	SB	Wk 1[d]	Wk 4	Wk 1	Wk 4	PM	SB	SR	M	PM	#1	#2	#3	#1	#2	PM	SB	M	#1	#2	SB	M
janvier 1984																							
février	1050	850			3300							2400			1600	2500		200					
mars					2200							2500			2500	2800	2300	1000	1000				
avril	-1250	1250	2000		2200							2800	2200	1000	1300	4600	1000	1000	1600				
mai	-50	8250	-400		2200							-200	-800				2200	1000	1600				
juin	1150	8850			700	-300		-400	-3300								3400	1600	1600				
juillet	1450	450	2900		1000	900		-200				700			100			700	1000			700	100
août	2950	1450	2200	1000	-1100	-1900	-1400			-2600												-1700	200
septembre	1250	-50	900	3900	3400							-700			1600	-1100	1500	2100	100			-800	-800
octobre	1750	-550										-4300			2200		5700		-300	3200		-4300	2200
novembre	2950	-2050	2800	13400	1900	1400		3200		-5700	1200	2200			1700							-2700	1700
décembre	3950	-1550	5100		1900							2200			1700					5600		2200	1700
janvier 1985			1100									1000			800					4700	1800	2200	-460

NOTES: [a]Ces marges nettes ont été calculée avec un décalage d'un mois entre l'achat et la revente des céréales.

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

[c]Le marge pour le sorgho blanc nouvellement recolté, verdu sur le marché au fin octobre etait calculé à - 1600 FCFA. Wk = semaine.

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

simplement que le propos des estimations très 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. Les coûts directs pris en compte sont les coûts du transport, du sac vide et de la manutention. Les coûts indirects, non pris en compte car difficilement imputables à chaque sac, sont surtout les suivants: 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), et bien sûr 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 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 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.

En fait, ces marges représentent donc 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 Bobo-Dioulasso. Or les prix utilisés pour ces calculs pour la revente à Bobo-Dioulasso sont des prix relevés sur le marché central de Bobo-Dioulasso et représentent 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. Donc 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 achète à ce dernier en gros dans le magasin de celui-ci et revend au détail sur le marché.

Les seules compensations ou atténuations à l'exagération supposée des marges obtenues à partir de la comparaison des mercuriales sont représentées 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 l'hypothèse d'une revente immédiate, sans délai. Nous mentionnerons toutefois les variations au niveau des marges qu'impliquerait l'introduction d'un délai d'un mois entre l'achat et la revente. Or, nous savons que les commerçants grossistes de Bobo-Dioulasso et les commerçants locaux et permanents 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 délai 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 spéculation et sur les marges réelles, pourraient permettre de tirer des conclusions sur la justification de telles marges ou profits commerciaux en retour du stockage.

3.3.2 Niveau et Facteurs de Variation des Marges Commerciales

Tout d'abord, en général les marges varient de façon relativement similaire durant les mois de l'année pour les différents marchés et les différentes céréales. Les marges sont très souvent modérées en fin décembre et surtout janvier, puis croissantes en février et mars, pour atteindre un haut niveau en avril juste avant l'amorce d'une décroissance parfois brutale des marges en mai, aboutissant souvent à des marges négatives durant la soudure, de juin à septembre. En octobre, les marges s'élèvent très brutalement et atteignent généralement leur maximum au mois de novembre ou de décembre, maximum se situant souvent à un niveau très élevé, de 4000 à 7.000 FCFA par sac. Les marges s'atténuent très

rapidement en fin décembre et surtout en janvier le plus souvent, avant de repartir vers un autre sommet en avril.

De tels chiffres confirment assez bien les informations qualitatives obtenues auprès des divers informateurs sur la commercialisation des céréales. Celles-ci en effet indiquent que les meilleurs profits réalisés le sont lorsque les prix s'éffondrent en brousse vers octobre et novembre alors que l'existence des anciens stocks et la résistance à la baisse des prix bien meilleure en ville atténuent et repoussent la répercussion sur les marchés urbains de cet effondrement des prix, répercussion dont l'impact majeur se produit en janvier surtout.

En mai, la demande jusqu'alors faible en brousse pour les céréales commence à se faire sentir et l'offre en général y est assez limitée dans la mesure où les commerçants locaux ayant conservé une partie des céréales en stockage sont assez peu nombreux et la concurrence y est alors très faible pour la vente des céréales. Les commerçants des centres urbains ou des marchés importants de la région qui sont auparavant venus collecter dans la région ne semblent pas interessés à aller concurrencer les commerçants locaux bien installés pour la satisfaction d'une demande limitée et mal connue (sauf cas spéciaux), sans compter le fait qu'elle n'est guère solvable parfois. Pour ces différents facteurs, au moment où les besoins de céréales durant les travaux des champs sont cruciaux, les prix en brousse des céréales s'élèvent très rapidement, comme le signalent les producteurs qui ont la possibilité de retarder leurs ventes jusque-là, et de ce fait les marges entre ces marchés et Bobo-Dioulasso deviennent très faibles et souvent négatives.

Ceci reflète et justifie le fait que les grossistes et semi-grossistes, les moyens commerçants de Bobo-Dioulasso surtout cessent d'acheter en brousse dès avril, selon leurs propres dires, et achètent le maximum possible de céréales dès la récolte ou avant même la récolte et stockent, obligés qu'ils sont de le faire à cause de la faible demande locale. La meilleure répartition de la demande en centre urbain le long de l'année, et la faiblesse du capital de la très grande majorité des autres intermédiaires, expliquent pourquoi les grandes quantités stockées le sont par seulement quelques grossistes.

Si l'on considère les variations qu'introduiraient dans les marges de profit potentielles le délai d'un mois entre l'achat et la revente, on s'aperçoit qu'un mois de stockage renforce les marges obtenues en février et mars pour toutes les céréales. Dès le mois d'avril et de mai, il semble qu'un mois de stockage serait une mauvaise spéculation pour la revente à Bobo-Dioulasso (lors de 1984), n'apportant aucun profit supplémentaire, sauf en ce qui concerne le petit mil, dont le prix est très variable à cette période. Par contre, les marges négatives obtenues lors de la soudure pour les transactions "instantanées" peuvent devenir positives (quoique légèrement) si les céréales sont stockées un mois avant la revente. Tout à fait naturellement, après octobre vient la période où la revente immédiate apporte plus de profit que la revente après un mois de délai, car au cours de ce mois, les prix des marchés urbains se réajustent aux prix des marchés ruraux. Cela illustre tout à fait le souci général des commerçants d'écouler au plus vite leurs stocks dès septembre, octobre.

Toujours en considérant les marges prélevées par les commerçants qui revendent à Bobo-Dioulasso (sans délai), les marges les plus élevées semblent être obtenues par les acheteurs de céréales à Solenzo, particulièrement le sorgho blanc, et Koumana pour les deux types de céréales le sorgho blanc et le petit mil. Les marchés de Dédougou, Tougan, Safané, Tchériba, Djibasso, Nouna et Kouka semblent permettre des marges élevées, quoique sensiblement moindres que pour les deux marchés précédents, pour le commerce du petit mil; alors que la comparaison des mercuriales montrent des marges bien moindres pour le sorgho blanc à partir de ces marchés. Cependant Tougan, qui permettrait des marges négatives de juillet à décembre pour le sorgho blanc, montre des marges très élevées pour les mois de mai et juin. Par contre, le marché de N'Dorola permettrait des marges relativement raisonnables et stables autour d'une moyenne de 1000 FCFA par sac, toujours lors de la vente à Bobo-Dioulasso. Les marchés de Baré et Soumousso, ce dernier dans une moindre mesure, permettraient des marges un peu moins stables aux alentours de 1000 à 2000 FCFA, pour le sorgho blanc et le maïs.

Enfin, les marchés de Banfora, Diébougou, Gaoua et Dano montrent des marges potentielles négatives la plupart du temps, sauf pour les mois

d'octobre et novembre pour le marché de Banfora, en ce qui concerne le sorgho blanc et les marchés de Dano et Diébougou en ce qui concerne le maïs. Cependant signalons que le manque d'information sur les prix pour les mois de janvier à mars et de décembre ne nous permet pas de confirmer cette tendance sur toute l'année. Ces observations ne sont toutefois pas surprenantes au vu des informations obtenues concernant les mouvements de céréales entre les marchés du Sud et les marchés de Bobo-Dioulasso.

3.4 CONCURRENCE ET SUCCES DANS LE COMMERCE

3.4.1 Succès dans le Commerce

Le succès dans le commerce pour la plupart des commerçants passe tout d'abord par une source de financement sûre et une diversification suffisante pour limiter les risques du commerce. Le commerce de certains produits, comme le riz ou les produits agricoles d'exportation est considéré comme des activités à moindre risque que le commerce des céréales à l'heure actuelle. Tous les commerçants interrogés ont insisté sur l'importance cruciale de l'apprentissage effectué auprès d'un grand conmmerçant dans leur jeunesse afin de pouvoir à leur tour avoir du succès dans le commerce, en particulier le commerce des céréales. Bien sûr la plupart des commerçants invoquent au même titre qu'une bonne spéculation, l'influence de la "chance" et l'aide de "Dieu".

3.4.2 Concurrence au Niveau de l'Achat au Producteur

En ce qui concerne les achats dans la Volta Noire effectués par les agents villageois ou les commerçants locaux, nous avons eu l'occasion lors du rapport consacré à la Volta Noire d'aborder les conditions de la concurrence à ce niveau.

Lors d'achats directs par les commerçants des Hauts-Bassins auprès des producteurs de la Volta Noire, la concurrence au niveau des prix est sévère entre eux et les commerçants de Ouagadougou et du Yatenga. Il semble que les commerçants de Bobo-Dioulasso traditionnellement avaient un avantage certain sur ceux des autres régions dans la région sud de la Volta Noire, avantage dû à la proximité et à la connaissance des lieux et des intermédiaires locaux. Cependant, avec la nouvelle agressivité des

commerçants et les vagues de migration des producteurs du Yatenga dont le bilan céréalier est de plus en plus déficitaire, il arrive que les commerçants de Bobo-Dioulasso finissent par quitter le secteur de collecte où les "yatengais" et d'ailleurs les gens de Yako ou Kaya imposent des hausses de prix successives. Les prix du sac peuvent parfois du fait de cette concurrence augmenter en une semaine de 1000 à 1500 FCFA, cela dans la souci de collecter le plus rapidement possible en début de saison. Il est d'ailleurs plutôt amusant d'entendre d'autre part les commerçants de Ouahigouya se plaindre de l'agressivité des commerçants de Bobo-Dioulasso qui "cassent les prix". Les agents locaux et les logeurs résidant sur place et dont la loyauté a longtemps été éprouvée sont sûrement à l'heure actuelle les meilleurs atouts, particulièrement pour les achats de pré-récolte, des commerçants de Bobo-Dioulasso pour résister à cette concurrence croissante de la part des grossistes des centres déficitaires.

Il semble que la concurrence des commerçants des autres régions, surtout du Yatenga, s'exerce jusqu'aux portes des Hauts-Bassins dans la région de Kouka et même de Dandé. Néanmoins, nous avons vu que la collecte dans ces régions pour les "étrangers" n'est pas aisée et que les commerçants du Yatenga doivent recourir aux stocks des commerçants de Bobo-Dioulasso. Il semble aussi que la concurrence des groupements villageois dans certaines zones soit considérable et un facteur supplémentaire de la fuite des commerçants de Bobo-Dioulasso dans d'autres régions. Les groupements villageois augmentent systématiquement les prix selon les dires de certains commerçants qui se demandent "comment ils peuvent faire un profit".

Ces commerçants à l'intérieur de leur région sont encore peu affectés par la concurrence extérieure si ce n'est celle des commerçants de Ouagadougou dans les secteurs est et sud des Hauts-Bassins. Même si la concurrence au sein des commerçants des Hauts-Bassins est plus limitée et plus discrète, surtout en matière de prix, elle est cependant présente et s'appuie sur l'heure d'arrivée et la place obtenue sur le marché, les relations personnelles avec les clients et l'agressivité démontrée pour interpeller les vendeurs. Certains en effet utilisent des enfants, contre quelques petits cadeaux, pour attirer les clients vers eux avant

même que ces derniers n'atteignent le marché. D'autres, particulièrement les vendeuses, s'avancent en brousse vers les villages pour interpeller les clients.

Bien qu'une concurrence réelle existe entre eux, ils seront beaucoup mieux à même, à niveau égal, de faire bloc pour défendre leurs intérêts communs (les prix d'achat) contre les producteurs ou les représentants administratifs d'une zone de collecte. (Voir l'exemple de Baré et de Soumousso dans le rapport sur les études villageoises à Baré au Tome III).

3.4.3 Concurrence au Niveau des Transactions entre Intermédiaires

Les agents locaux et les logeurs des commerçants de Bobo-Dioulasso ne représentent pas des garanties contre la concurrence. Les premiers surtout sont de plus en plus tentés par des commissions par sac légèrement plus avantageuses et surtout par des "cadeaux divers". La première étape et la plus commune de la défection d'un agent local résultant de la concurrence d'autres "patrons" consiste à vendre à un autre commerçant pour un meilleur profit les céréales collectées avec l'argent de son "patron" et d'alléguer auprès de ce dernier des prix d'achats trop élevés, pour justifier l'absence de céréales en stocks. L'abandon de l'agent local ou surtout régional (coordinateur) d'un patron pour un autre, et certains de ces agents très efficaces sont très recherchés, nécessite de la part du nouveau patron des promesses d'avantages immédiats et futurs concernant l'installation familiale et/ou commerciale de l'agent régional. Il s'agit par exemple du financement de l'habitat, des moyens de transport, financement du mariage, crédit, promesses d'un moyen de transport propre et de crédit financier lors de l'installation du coordinateur à son propre compte. Inutile de mentionner que la décision du coordinateur sur la base de ces promesses comporte un certain risque aussi.

Lorsque les prix augmentent du fait de la concurrence en brousse, les commerçants déclarent qu'un temps précieux est perdu pour les achats dans la mesure où le logeur ou le collecteur doit tout d'abord leur faire parvenir l'information et ils doivent lui renvoyer les instructions concernant l'achat.

L'attraction des céréales vendues par les commerçants indépendants sur les marchés de collecte s'appuie essentiellement sur les prix offerts

à la tine ou au sac, mais aussi sur le contenu réel des unités de mesure utilisées. Il est clair d'autre part que certains de ces commerçants originaires du Yatenga par exemple, favoriseront les collecteurs de cette même région, mais seulement à prix égal. En effet, que ce soit les commerçants ou les groupements villageois des régions du nord, ils devront offrir au moins le même prix que les acheteurs des autres régions pour se voir accorder une préférence par leurs "frères" commerçants locaux.

A l'heure actuelle, dans la bataille des prix à l'achat dans les régions de surplus (nous parlons de la Volta Noire essentiellement) il semble que tout d'abord, les acheteurs du Sahel aient un avantage compétitif absolu. Ils sont néanmoins très rares dans cette région qu'ils ne connaissent encore que très peu. Puis viennent ensuite les acheteurs du Yatenga dont la prédominance va croissante, suivie de ceux de Ouagadougou et de ceux de Koudougou. La raison de ces avantages compétitifs réside non seulement dans le niveau des prix à la vente sur les marchés internes de ces régions, mais aussi dans les gains différents effectués sur les unités de mesure locale (le poids des tines sur le marché de Ouahigouya semble inférieur à celui des tines sur les marchés de Bobo-Dioulasso).

En matière d'écoulement des céréales, les grossistes de la région des Hauts-Bassins ont souvent des clients relativement réguliers. Néanmoins les commerçants de l'extérieur comme les commerçants locaux s'informent soigneusement auprès de tous les fournisseurs au sujet des prix offerts. Il s'avère que par le biais du syndicat des commerçants dont nous parlerons plus tard, les prix des céréales à un moment donné sur les marchés de Bobo-Dioulasso sont très similaires, et la concurrence entre ces commerçants porte plutôt sur les unités de mesure et sur les relations commerciales et de crédit entre les commerçants et leur clientèle. Il est très important pour les commerçants de toujours être capable de fournir des céréales à leur clientèle régulière, même s'ils doivent eux-mêmes acheter ces céréales à crédit auprès des grossistes à moindre profit.

Lorsqu'arrive la période de fin de soudure et que l'incertitude quant aux variations de prix s'accroît, les grossistes se concurrencent plus

ouvertement en offrant des conditions de prix et de crédit plus intéressantes aux grossistes d'autres régions ou aux semi-grossistes et détaillants locaux. Naturellement l'achat en gros des céréales se fait généralement avec un prix inférieur d'environ 500 FCFA par rapport au prix du sac vendu au détail, mais les transactions sont assez secrètes et comme c'est le cas pour les achats en brousse, le seul moyen de se rendre compte qu'un commerçant a baissé ses prix est par l'intermédiaire de la rumeur grandissante parmi les acheteurs qui réclament les mêmes prix aux autres commerçants.

La concurrence entre les intermédiaires pour la vente aux consommateurs ou aux préparatrices de plats cuisinés est apparemment limitée par le "prix du marché" que les commerçants sont plus ou moins obligés de respecter du fait de la pression des autres commerçants en cas de non-respect. Mais ils tentent d'attirer les clients avec des petits cadeaux de céréales, des mesures "bien pleines", (la présentation des sacs de façon à ce qu'ils paraissent bien pleins est tout un art) et de les retenir avec des opérations de crédit. C'est particulièrement le cas pour les préparatrices de plats cuisinés qui ne sont payés qu'à la fin du mois par de nombreux clients réguliers.

3.4.4 Ententes et Syndicats entre les Intermédiaires

Les commerçants de Bobo-Dioulasso sont réunis dans un syndicat au sein duquel ils s'entendent sur un prix d'achat mais en principe pas sur un prix de vente. Comme nous l'avons vu, il est néanmoins beaucoup plus difficile lors de la vente à Bobo-Dioulasso d'appliquer des prix différents des autres dans la mesure où l'information circule très vite parmi les acheteurs. Les commerçants coupables de ne pas respecter les prix décidés au sein de l'entente auront à payer une amende, de plus en plus chère si le commerçant récidive (voir Saul au Tome IV). Cette entente, encore très efficace au cours des dernières années a du mal à resister à la concurrence croissante entre les commerçants.

CHAPITRE 4

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

4.1 CHANGEMENTS

En matière de production, la région des Hauts-Bassins a subi aussi au cours des dernières années la tendance vers des campagnes déficitaires. De ce fait, cette région a de plus en plus recours à la seule région qui est restée globalement excédentaire au cours de ces années, la Volta Noire, ainsi qu'aux importations de céréales en provenance d'autres pays, particulièrement le Ghana et la Côte-D'Ivoire.

4.2 DIFFICULTES

Les difficultés principales rencontrées par les commerçants de la région des Hauts-Bassin, outre la concurrence accrue pour la collecte des céréales, concernent les barrières administratives en matière de commerce des céréales. D'autre part, beaucoup de commerçants moyens se plaignent des faveurs faites aux grands commerçants pour le commerce des produits agricoles d'exportation.

4.3 AMELIORATIONS SUGGEREES

- Bien sûr l'amélioration de l'état des routes dans la région des Hauts-Bassins diminuerait les coûts de transport et ainsi les prix des céréales sur les marchés urbains.
- Effort des groupements villageois sur la commercialisation des céréales, par exemple une commission plus importante pouvant concurrencer la collecte du coton.
- Accès plus facile aux ventes de l'OFNACER: Vulgarisation, information, mesures plus accessibles, agents de ventes sur les marchés.
- Poursuite des efforts de standardisation des mesures.
- Ouvertures facilitées de crédit pour petits commerçants.

TABLEAU 15

PROGRAMME DES PASSAGES DE RECHERCHE RR

REGION: HAUTS-BASSINS/COMOE (Bobo-Dioulasso/Banfora)

Date des Passages	Marchés (Villages) Visités	Nombre de Commerçants Contactés	Producteurs et Autres Contactés
Mai-Juin 1984 1er passage 7/5 au 6/10	Bobo-Dioulasso	1 grand commerçant (3 visites) 4 commerçant moyens plusieurs vendeuses	Haut-Commissaire Officiels, ORD, ONG, OFNACER Syndicat des Transporteurs
6/10 au 6/12	Toussiana Soumousso	1 commerçant 1 commerçant, 1 collecteur	
2ème Passage 6/12 au 6/16 3ème Passage déc. 84 Dr. M. Saul	Bobo-Dioulasso (divers marchés urbains)	3 grossistes (plusieurs visites) représentants du syndicat des commerçants de Bobo-Dioulasso 5 moyens et petits commerçants	ORD (OFNACER et autres organisations visités une 2ème fois)
6/17	Bama	1 revendeur-logeur	
6/18 au 6/27 et en déc. 84 (M. Saul)	N'Dorola Kondougou Téoulé Dingasso Dandé	1 grand collecteur 1 petit commerçant 1 collecteur 1 petit commerçant 1 commerçant local	Officiels, Prefecture, ORD, Projet de développement, PDRN Dionkélé 2 gros producteurs (M. Saul) 1 grand producteur (M. Saul)
juillet 1984	Banfora Niangoloko Sindou Sidéradougou Mangodara Orodara	3 commerçants 3 commerçants/collecteurs 1 commerçant 1 commerçant 2 commerçants 1 petit commerçant	Haut Commissaire, Chef Secteur ORD, (GV) Préfet-Responsables ORD, 3 producteurs Préfet, Adjoint, Chef Secteur ORD, 2 producteurs Préfet, 1 producteur Préfet, 1 producteur Préfet

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 LA VOLTA NOIRE (DEDOUGOU)

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 GENERALES DE LA REGION

1.1 POPULATION, ETHNIES

La Volta-Noire est une région particulièrement intéressante à étudier dans le domaine de la commercialisation des céréales puisqu'elle représente, comme on le dit souvent au Burkina Faso, le grenier du pays.

L'ORD de la Volta Noire regroupe six secteurs: Boromo, Dédougou, Tougan, Koungy, Nouna et Solenzo, ces secteurs formant actuellement les trois provinces suivantes: le Sourou (Tougan et Kougny), le Kossi (Nouna et Solenzo), le Mouhoun (Dédougou et Boromo).

La population totale de l'ORD en 1983 était estimée à 722.000 habitants, dont 12% dans le secteur de Boromo, 20% dans le secteur de Dédougou, 12% dans celui de Solenzo, 11% dans celui de Kougny, 20% à Nouna et 25% dans le secteur de Tougan. La partie de la Volta Noire se trouvant au nord de Dédougou abrite donc 56% de la population de cette région, mais la partie sud, où la densité était assez faible, se repeuple rapidement avec les producteurs venant du nord et de l'est de pays et de la région, mélangeant les ethnies.

Dans la province du Sourou, la population est Samogho dans sa plus grande majorité, mais il y a une forte présence dafing (ou marka) et mossi. Dans le secteur de Nouna et Djibasso, on trouve surtout des Dafing et des Bwaba (ou bwa), ainsi que des Peuls, des Bobofing et des Samos. (On trouve aussi de nombreux étrangers du Mali, de la Mauritanie et du Niger). Dans la région de Solenzo, les Bobos (Bwa et Bobofing) sont les plus importants, mais les ethnies Mossi, Samo et Peuls y sont aussi représentées. Enfin dans la région de Koumana on trouve surtout des Dafing, Bobo-Dioulasso et Mossi.

1.2 PRINCIPAUX PRODUITS

Les principaux produits cultivés dans l'ORD de la Volta Noire sont le sorgho, surtout le sorgho blanc, et le mil. Ensuite viennent le coton, l'arachide et le maïs (Tableau 1). Le sorgho cultivé dans la Volta Noire est en effet surtout le sorgho blanc et du fait des très petites quantités de sorgho rouge cultivées, le "dolo", la bière locale, est

TABLEAU 1

ESTIMATIONS DES PRODUCTIONS DES CEREALES: 1983-84
(tonnes)

REGION : VOLTA NOIRE (Dédougou)

Cultures / Secteurs	Sorgho	Mil	Maïs	Riz	Fonio	Total Céréales	Arachide	Sésame	Coton
Boromo	16.500	6170	1720	250	-	24640	710	220	8896,052
Dédougou	21.860	11300	1500	510	-	35170	540	250	7103,361
Solenzo	22.700	4 230	4000	185	-	31115	825	145	16100,202
Kougni	15.000	10730	50	40	-	25820	420	60	328
Nouna	14.700	13440	700	15	900	29755	3700	295	784,008
Tougan	18.000	11460	40	15	30	29545	270	180	19
Total ORD	108.760	57330	8010	1015	930	176045	6465	1150	33230,623

SOURCE: ORD de la boucle de la Volta Noire (Dédougou), mai, 1984. Rapport d'activité, Campagne 1983-84.

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

principalement préparée à partir du sorgho blanc. Comme indiqué sur la Carte 1, le sorgho blanc est dans toute la Volta Noire la culture la plus importante, sauf tout à fait au nord de la région où le secteur nord de Nouna et le secteur de Djibasso produisent autant et même plus de petit mil que de sorgho blanc. Le coton est une culture très importante dans la région sud de la Volta Noire, vers Solenzo comme vers Boromo, alors que l'arachide est très cultivée dans la région de Nouna surtout, ainsi que le sésame. Le maïs est surtout important dans la région de Solenzo, de Boromo et de Dédougou. Cependant les dernières récoltes de maïs ont été très mauvaises. Outre la culture des haricots, consommés surtout pendant les mois plus frais (décembre, janvier), mais qui servent surtout de produit de vente, il faut mentionner la cueillette de noix de karité qui, bien que ne faisant l'objet d'aucune estimation, représente une source de revenu (grâce à l'exportation surtout) non-négligeable.

1.3 BILAN CEREALIER

Généralement dans cette ORD globalement excédentaire de la Volta Noire, on constate que la zone qui se trouve au nord d'une ligne horizontale tracée entre Dédougou et Gassan est plutôt déficitaire, et particulièrement ces dernières années (Tableau 2). Selon les estimations au 30 septembre 1984 du bilan céréalier 1984-85, le contraste sud-excédentaire, nord-déficitaire dans la Volta Noire, se serait considérablement accentué par rapport à la campagne 1983-84, la situation céréalière s'étant fortement aggravée notamment pour Kougny, Tougan et Nouna, alors qu'elle s'est encore améliorée pour les régions de Boromo, de Dédougou et de Solenzo.

Néanmoins, à l'intérieur de ces deux zones, sud et nord, il faut souligner (Carte 1) que les secteurs les plus au sud (Kouka, Koumana) jusqu'à Solenzo, sont les plus excédentaires, et que certains secteurs dans la zone nord d'autre part, présentent souvent un surplus marginal. C'est le cas du secteur de Nouna, la zone de Ba, vers Djibasso, ainsi que la zone de Kougny. La région de Tougan et au nord de Tougan accuse généralement les plus forts déficits.

TABLEAU 2a

BILAN CEREALIER PAR SECTEUR
1983-84, 1984-85
(en tonnes)[a]

REGION: VOLTA-NOIRE (Dédougou)

Secteurs		Population 1983	%	Bilan Céréalier 1983-84	Bilan Céréalier 1984-85 (estimation au 30 sept 1984)
Nouhoun	Boromo	84100	12	4094,6	5420
	Dédougou	144600	20	564	6615
Kossi	Solenzo	86100	12	9492	15870
	Nouna	145800	20	-4567,5	-8220
Sourou	Kougni	82300	11	5543,5	-1750
	Tougan	179300	25	-11959	-21755
Total ORD		722200	100	3167,5	-3820

SOURCE: ORD de la boucle de la Volta Noire, Rapport d'activité, Campagne 1983-84.

NOTE: Les chiffres négatifs représentent le déficit.

[a]215 kg par personne et par an, 10% pour les pertes et les semences.

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

TABLEAU 2b

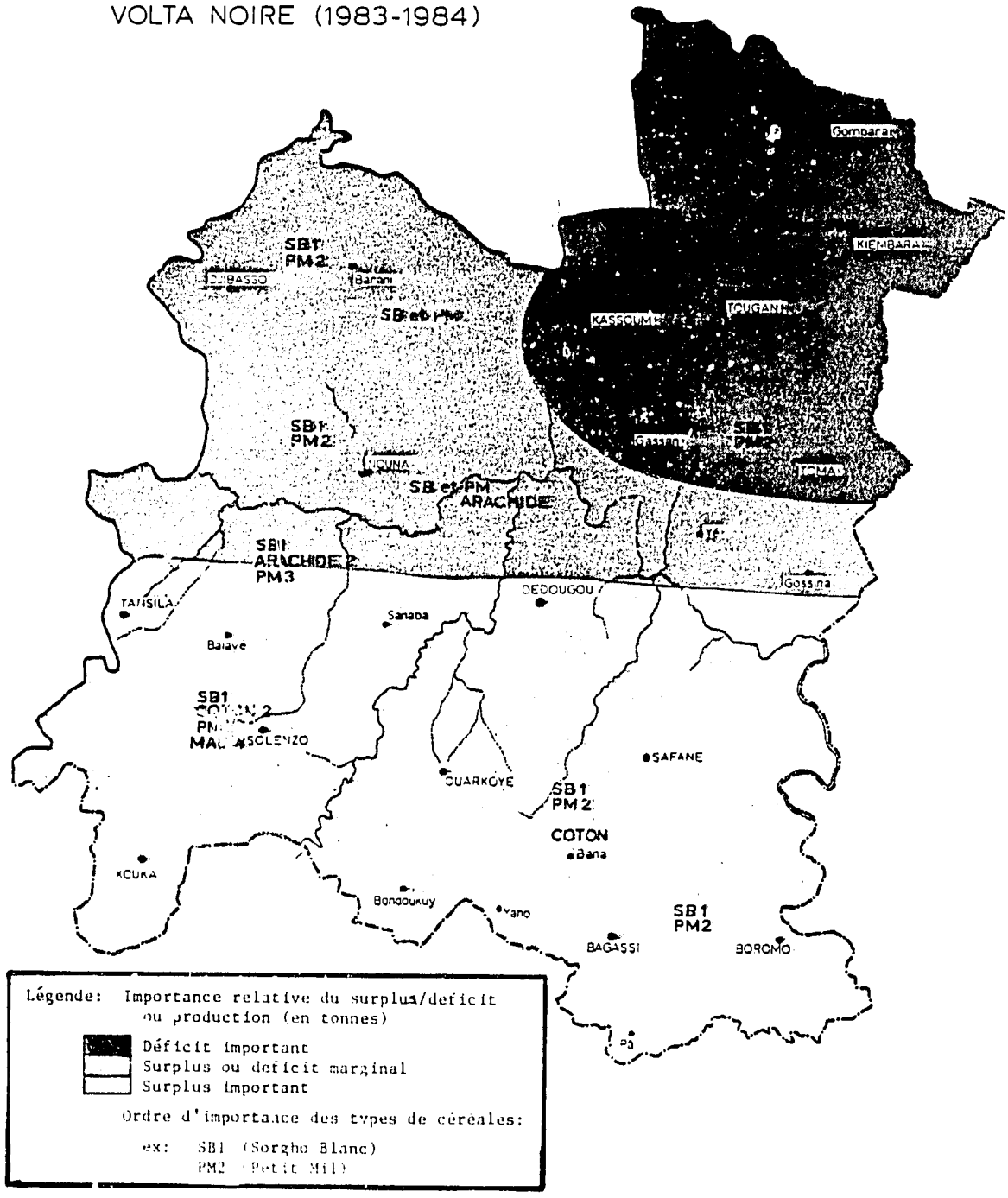
JOUR ET PERIODICITE DES MARCHES

REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)

Région	Marché	Périodicité	Jour ou Roulement
Dédougou			Tous les jours
	Kumana	Hebdomadaire	vendredi
	Koena	Hebdomadaire	vendredi
	Kekaba	Hebdomadaire	vendredi
	Doudou	Hebdomadaire	dimanche
	Mconkui	Hebdomadaire	lundi
	Fakena	Hebdomadaire	dimanche
	Tchiookui	Hebdomadaire	vendredi
	Ouarkoye	Hebdomadaire	dimanche
Boromo			
	Ouahabou	Hebdomadaire	vendredi
	Ouri	Hebdomadaire	dimanche
	Dano	Hebdomadaire	dimanche
	Pompoi	Hebdomadaire	jeudi
Solenzo		Hebdomadaire	
	Solenzo	Hebdomadaire	lundi
	Tansilh	Hebdomadaire	dimanche
	Kouka	Hebdomadaire	vendredi
	Béna	Hebdomadaire	dimanche
	Yasso	Hebdomadaire	jeudi
Djibasso		Hebdomadaire	
	Djibasso		jeudi
	Kombori		
	Koura		dimanche
	Bah	Hebdomadaire	lundi
	Koroni	Hebdomadaire	mercredo
	Barani	Hebdomadaire	mardi
Tougan		Hebdomadaire	dimanche
	Tougan	Hebdomadaire	dimanche
	Nohori (Néhourou)		samedi
	Di	Tout les 5 jours	D
	Kassoum	Tout les 5 jours	D-1
Tchériba		Tous les 5 jours	D
Safané		Tous les 5 jours	D+1

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

CARTE 1
BILAN CEREALIER PAR SECTEUR:
VOLTA NOIRE (1983-1984)



Source: Selon les estimations de déficit et de surplus pour la campagne 1983-1984
Voir Tableau 2 VOLTA NOIRE

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

1.4 ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT RURAL

Les activités de développement agricole, (entre autres vulgarisation, projets de développement agricole, projets maraîchers) orchestrées par l'ORD de la Volta Noire sont très nombreuses. Elles sont appelées à prendre encore plus d'importance du fait de l'ampleur du potentiel agricole que représente cette région au niveau national. Il faut noter cependant l'accent particulier mis sur l'organisation du monde rural, l'encadrement des villages, et cela surtout au bénéfice des groupements villageois. A l'heure du bilan de la campagne 1983-84, l'ORD comptait 553 groupements villageois et s'efforçait de consolider ces groupements existants avant d'en augmenter le nombre. L'accent est donc mis sur la formation, l'alphabétisation, l'animation et la vulgarisation au sein de ces groupements villageois. Ces groupements, nous le verrons plus tard, jouent un rôle important dans la commercialisation des céréales, ainsi que dans celle du coton.

CHAPITRE 2

DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

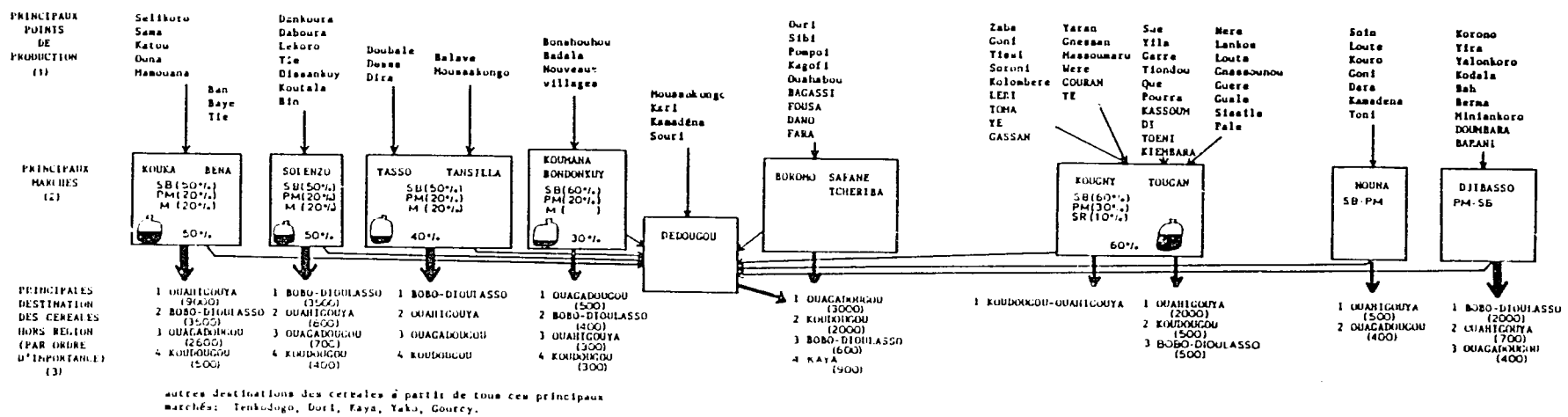
2.1 GEOGRAPHIE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1.1 Mouvements des Céréales (Schéma 1)

La Volta Noire étant la plus grande zone excédentaire du pays, il n'est pas étonnant que les mouvements de céréales à l'extérieur de la Volta Noire soient très importants. Ces mouvements apparaissent sur la Carte 2 et le Schéma 1. Les plus importants flux de céréales (environ 2/3 de sorgho blanc et 1/3 de petit mil) ont pour origine la région sud-ouest de la Volta Noire, autour de Solenzo, et pour destination les villes de Bobo-Dioulasso et Ouahigouya. Les céréales du sud de Solenzo d'ailleurs, vers Kouka et Béna, semblent prendre plus souvent la direction de Ouahigouya que de Bobo-Dioulasso alors que ce serait plutôt l'inverse pour celles de la région de Solenzo, Tansila et Yasso. Des grandes quantités de céréales (du sorgho blanc et du mil aussi) quittent aussi les zones de Boromo, Safané et Koumana surtout en direction de Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et Koudougou. Le petit mil de Djibasso est exporté surtout vers Ouahigouya et Bobo-Dioulasso. Les céréales de Nouna sont exportées en majorité vers Ouahigouya, ainsi que celles de Kougny, Tougan, Toeni et Kiembara, régions très proches du Yatenga. A un moindre degré, les céréales de Nouna et même de la région de Dédougou, sont aussi acheminées vers Ouagadougou. Enfin, les céréales de la zone Est de Dédougou, vers Toma et particulièrement Yé, vont souvent vers Koudougou. Des flux plus marginaux sont observés entre ces différentes régions de la Volta Noire et des centres urbains tels que Kaya, Yako, Gourcy.

Il faut mentionner aussi les mouvements de céréales inévitables vers l'extérieur des frontières du Burkina Faso. Les mouvements de céréales de cette région vers le Mali sont surtout notables à Djibasso qui regroupe les céréales de cette région. Mais partout le long de la frontière, particulièrement à Méhourou, au nord-est et à Di, des échanges de céréales se produisent entre les villages maliens et burkinabè de chaque côté de la frontière, échanges dont le sens diffère avec les saisons et les résultats agricoles. A Méhourou et à Di, selon des

SCHEMA 1 SCHEMA DES MOUVEMENTS DES CEREALES DANS LA REGION DE LA VOLTA NOIRE



NOTES

(1): Les céréales en provenance des villages et des marchés fournisseurs mentionnés en dessous de chaque marché principal de la sous-région, peuvent soit transiter par ces marchés centraux, soit être acheminées directement dans les principales directions hors région (c'est le cas à Tougan et au nord).

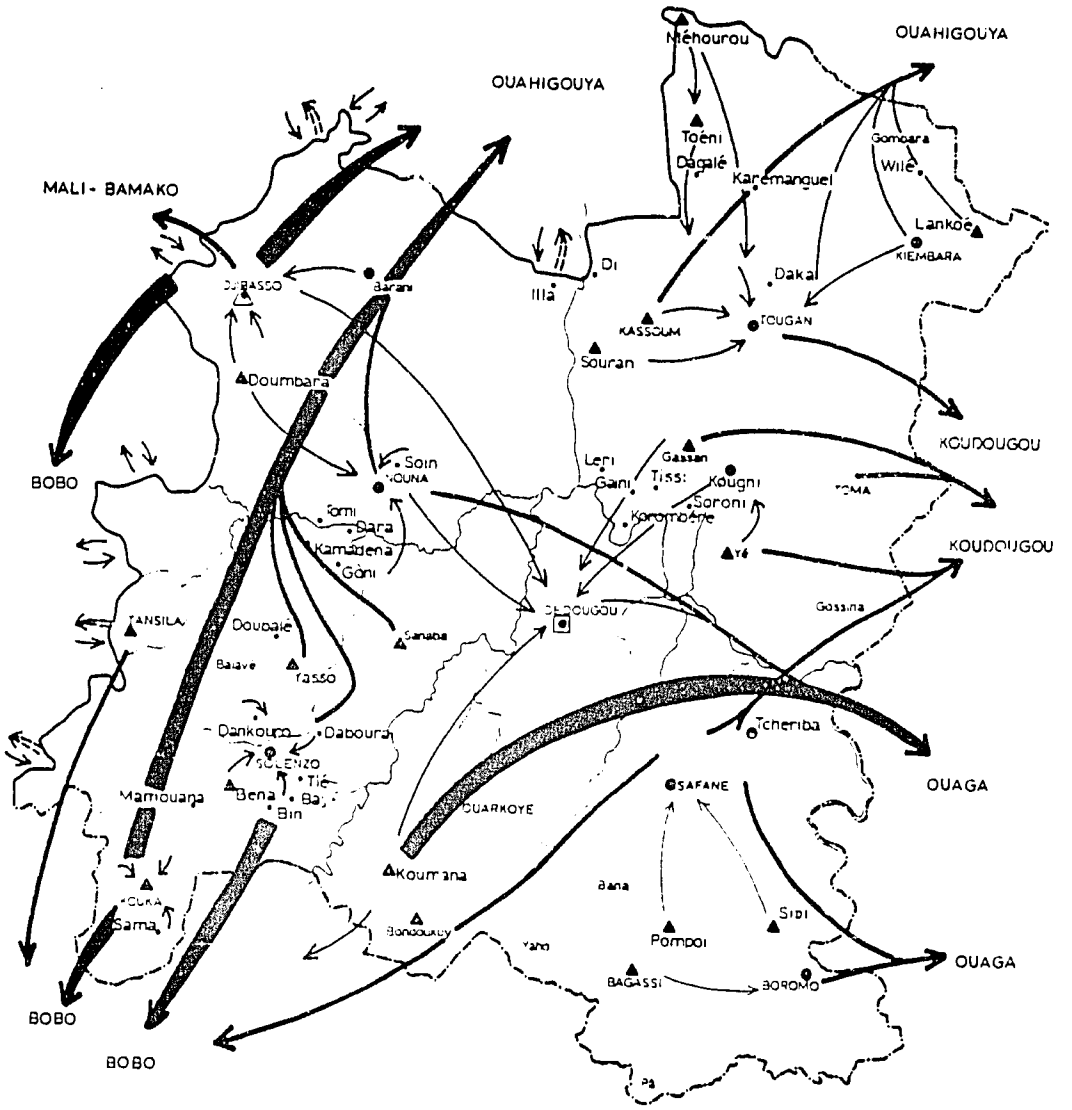
(2): Ex: SB(50%)-PM(20%)--Maïs(20%) montre l'importance relative de chaque type de céréales sur le total des céréales commercialisées sur chaque marché principal.

Pourcentage des céréales commercialisées destinées à la distribution locale.

(3): La plupart des estimations pour l'exportation des cereales concernent l'année 1983-1984. Cette année a vu certainement de moins grandes quantités circuler du fait de la récolte defavorable de 1983-1984.

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.



CARTE 2
MOUVEMENTS DE CEREALES (Direction et Importance)
PRINCIPAUX MARCHES DE LA REGION: VOLTA NOIRE

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.
- • Points de production importants.

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 doubles en pointillé indiquent les mouvements de céréales vers l'extérieur du Burkina Faso.

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.

informateurs locaux, de nombreux sacs de céréales (20 à 30 sacs de 100 kg par jour de marché) ont été importés et ont ravitaillé la région de Toéni et Tougan dans la saison 1983-84.

Le commerce des amandes de karité, acheminées sur Bobo-Dioulasso, ainsi que des arachides et des haricots acheminés en grande partie sur Bobo-Dioulasso et Ouahigouya, va généralement de pair avec le commerce des céréales.

L'équilibrage entre les déficits marginaux des régions du nord, par les céréales en excédent produites dans le sud de la Volta Noire n'est pas très évident: Il semble que la majorité des céréales des zones excédentaires prennent la direction des grands centres urbains extérieurs à la Volta Noire, et qu'une faible partie seulement soit acheminée vers des secteurs tels que Dédougou et surtout Tougan. Le centre urbain de Dédougou est ravitaillé par des céréales en provenance de la région de Nouna, Djibasso et Koumana, qui viennent compléter les céréales collectées dans les villages proches de Dédougou. La zone de Tougan est ravitaillée aussi par ces régions et semble profiter, de plus, des échanges de céréales entre les villages maliens et burkinabè proches de la frontière.

Au sein de chaque secteur, un trafic céréalier existe entre les villages producteurs et les marchés locaux et régionaux. Par exemple, au sud de Nouna, le surplus dégagé dans les villages de Dara, Goni, Kambéléna et Toni est dirigé sur le marché de Nouna. Le trafic de céréales de la zone de Doumbala transite par Nouna et surtout Djibasso où parviennent aussi des céréales de Barani. Les surplus locaux de Soin, Wote et Kouro vont aussi en partie sur le marché de Nouna. Tougan est aussi desservi par les céréales de Kassoum, de Gouran, de Di, de Kougny et de Yé. Dans ces trois premières zones toutefois, comme au sud de Tougan d'ailleurs, la concurrence de Ouahigouya est très forte alors qu'à Yé et à Kougny, la tendance vers Koudougou est prédominante.

Au sud, les céréales circulent fréquemment entre les marchés de Kouka, Béna, Yasso, Tansila et Balavé, mais en petites quantités. Par contre dans la région de Solenzo et Kouka comme celle de Boromo et Safané, les principaux marchés locaux et régionaux (Carte 2) attirent de tres nombreux producteurs et de grandes quantités de céréales.

Il s'est avéré très difficile de quantifier tous ces mouvements de céréales, car aucune statistique n'existe à ce sujet et les seules évaluations que nous ayons pu faire concernent les points de rassemblement des céréales pour l'acheminement hors de la Volta Noire.

Remplissant les mêmes fonctions, mais à un niveau plus modeste, des marchés ruraux sont renommés au niveau de la région comme des points de collecte de céréales importants, et fournissent les centres sous-régionaux ou centres urbains de la Volta Noire. Ce sont des marchés qui bénéficient de la présence de plusieurs petits et moyens commerçants, de collecteurs locaux et de nombreux producteurs joignant le marché: Les plus importants sont Béna et Bondonkui qui, par leur renommée, auraient pu figurer dans la première catégorie des marchés ruraux. Yé, Gouran, Di, Tchiookui, Lankoe et Doumbara sont aussi assez connus ainsi que Méhourou, au nord de cette région, qui a un rôle un peu particulier de transit frontalier.

Les marchés urbains ou semi-urbains de la Volta Noire ont un rôle de distribution locale ou régionale plus prononcé, bien que de nombreux commerçants de l'extérieur viennent encore s'y approvisionner auprès des rassembleurs. Ces principaux marchés régionaux sont: Nouna, Tougan, Safané, Boromo et Tchériba. Dédougou, le seul centre urbain de la région, pourtant une des plus importantes villes du Burkina Faso, ne peut être considéré comme un très grand marché de céréales au moment où nous l'étudions. Il semble que son rôle majeur soit celui de l'approvisionnement des gens de Dédougou, avec un rôle de transit occasionnel, sauf en ce qui concerne les céréales de l'Office National des Céréales (OFNACER).

Les marchés semi-urbains secondaires, centres sous-régionaux de rassemblement, distribution et transit des céréales, sont de taille plus modérée tels que Gassan, Kougny, Kassoum, Kiembara, Barani, Bagassi, Yasso et Tansila.

La majeure partie des marchés de la Volta Noire, selon un roulement, ont lieu toutes les semaines. Par exemple, les marchés de Kouka et Koumana, de Tchiookui et de Ouahabou ont lieu le vendredi. Ceux de Béna, Tansila, Tougan, Ouri et Dano ont lieu le dimanche. Celui de Yasso, de Djibasso et Pompoi ont lieu le jeudi. Cependant, dans la région proche de Koudougou, les marchés ont lieu tous les cinq jours, comme à Tchériba et Safané.

2.2. STRUCTURES ET INTERMEDIAIRES DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.2.1 Voies de Commercialisation des Céréales

Chacune des principales combinaisons presentées dans le Schéma 2 est pratiquée dans la Volta Noire:

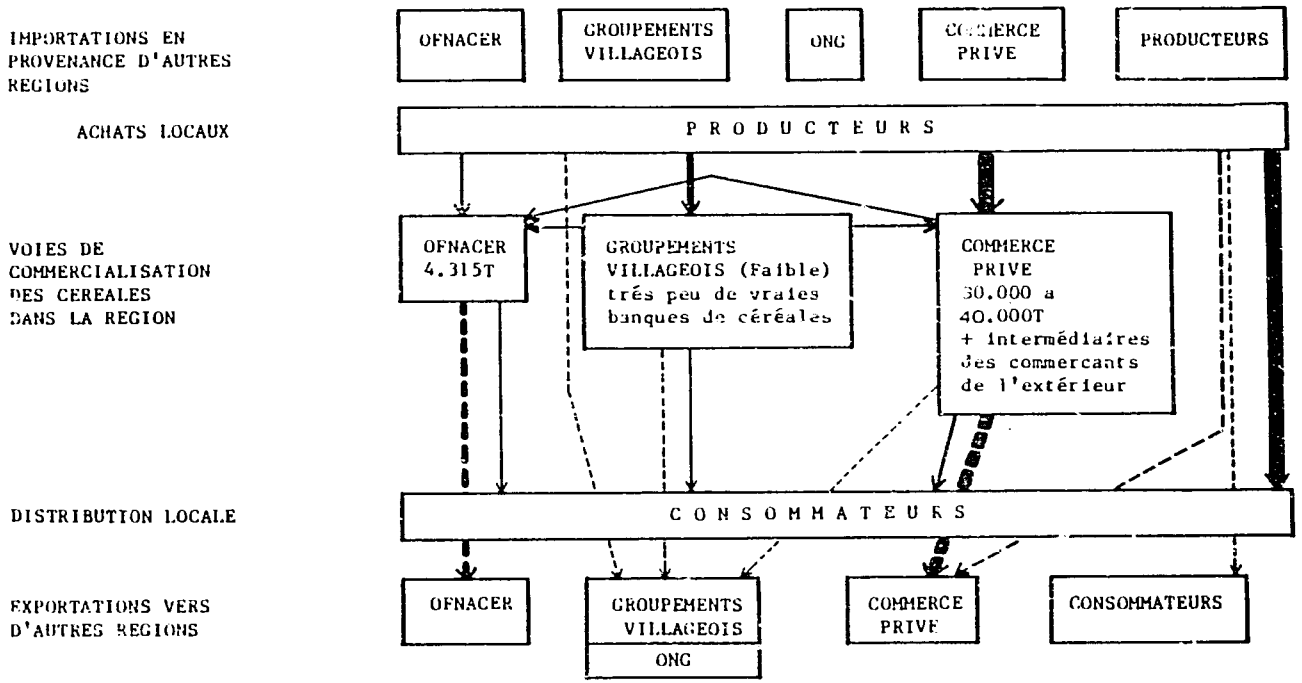
- L'achat des céréales par les groupements villageois, stockant et revendant plus tard les céréales dans le village ou ailleurs aux producteurs;
- L'achat par l'OFNACER (par l'intermédiaire des groupements ou de ses agents), et la revente sur place ou à l'extérieur de la Volta Noire;
- L'achat et la revente par le circuit privé avec ses multiples variations: vendeuses, commerçants à leur propre compte, ou collecteurs et agents au compte d'autres commerçants.

Chaque combinaison ne fonctionne pas toujours de façon isolée: Les plus importantes interactions sont celles des commerçants privés dans le processus de collecte de l'OFNACER, ou encore la vente des céréales par certains groupements villageois et banques de céréales aux commerçants. Cependant, la prépondérance du système de commercialisation privée est certaine. Malheureusement il ne sera pas possible de donner une appréciation autre que qualitative dans ce domaine, pas plus que pour l'importance relative de chaque type d'intermédiaire au sein du système de commercialisation privée. Nous verrons au cours de l'étude de chaque combinaison quelle est son importance relative au niveau de chaque secteur de la Volta Noire. Nous ne parlerons pas des échanges directs entre producteurs et consommateurs, échanges pourtant surement très importants, dans la mesure où cette étude de marché ne nous a pas permis d'observer de telles transactions, naturellement assez discrètes.

2.2.2 Commercialisation par les Producteurs, Rôle des Groupements Villageois

Parmi tous les produits que les producteurs de la Volta Noire peuvent vendre, lorsqu'ils ont besoin d'argent (le plus souvent pour se procurer des facteurs de production agricole, pour des frais de cérémonies, des frais scolaires, etc) les céréales représentent toujours pour eux la toute dernière option à choisir. S'ils le peuvent, ils vendront bien avant leur coton (surtout vers Solenzo), l'arachide, les haricots, le

SCHEMA 2 SCHEMA DES VOIES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)



Légende:

▬▬ 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 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 surplus annoncé pour la saison 1983-1984 était de 3.167 tonnes (voir tableau 2 VOLTA NOIRE)

Sources: Informations obtenues auprés de diverses sources (ONG, OFFICIELS, ORD, OFNACER), et grâce au recensement 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.

petit bétail avant de se résigner à prélever des céréales dans leur grenier, et cela surtout dans les régions déficitaires où au surplus marginal. Cependant, et c'est souvent le cas, les autres produits peuvent manquer, ou bien leur vente peut imposer au producteur un délai trop long (comme pour le coton parfois), et les producteurs seront contraints de vendre leurs céréales.

2.2.2.1 Producteurs, comportements de vente

- Période de vente. La période de vente la plus importante pour les céréales est celle de l'après-récolte, de décembre à mars. Les ventes par la suite se poursuivent à un rythme beaucoup plus lent, jusqu'à la période de pré-récolte, en juillet, août, et septembre, où les ventes connaissent une seconde poussée.

C'est à cette époque que les ventes en avance, particulièrement dans les zones de surplus de la Volta Noire, sont très fréquentes. Les producteurs ayant besoin d'argent pour les travaux de culture ou d'autres dépenses, vont contacter un commerçant ou un collecteur local pour lui demander de lui avancer de l'argent sur une partie de sa récolte encore sur pied. En général, le prix obtenu pour une tine vendue à l'avance (500 à 700 FCFA) est la moitié du prix qu'il recevrait en la vendant après la récolte. Cette pratique, connue par tous les producteurs dans tout l'ORD, semble assez rare selon les dires des informateurs, dans les régions au nord de Dédougou et surtout à Tougan. Le risque accru de non-remboursement pour les commerçants du fait des dernières mauvaises récoltes en est sûrement la principale cause. Par contre, la pratique des ventes en avance semble très importante au sud de Dédougou, surtout lorsque les récoltes sur pied s'annoncent bonnes.

La vente en "herbe" est une pratique un peu différente: Elle consiste à vendre un carré de récolte, une certaine superficie, au lieu de vendre un nombre défini de tines ou de sacs, en avance. Cette vente implique un partage encore plus grand des risques de mauvaises récoltes par le commerçant qui doit évaluer "sur pied" la valeur de la récolte future sur la portion de champs "vendue". Tous les producteurs nient pratiquer cette méthode ou même celle de la vente en avance, car elle est considérée comme inconséquente et non-raisonnable, et pourtant, certains informateurs ont affirmé que quelques-uns vendent jusqu'à un champs entier en avance.

• Options de vente. Selon les producteurs interviewés, la vente des céréales au groupement villageois pour la banque de céréales est l'option la plus raisonnable, surtout dans les zones où l'approvisionnement au moment de la soudure n'est pas toujours facile, au nord de la région ou dans les villages enclavés en saison des pluies. La banque de céréales assure un prix d'achat décent et surtout un prix de vente favorable. L'OFNACER de même, est une option qui leur semble favorable à leurs intérêts, mais il est évident que l'OFNACER et ses activités (prix officiels, mesures officielles), sont largement méconnus parmi les producteurs. Quant aux commerçants, même si certains s'en plaignent, beaucoup reconnaissent vendre surtout à ces derniers, car ils sont toujours à proximité et les seuls à fournir certains services tels que le crédit et l'approvisionnement local en biens essentiels de consommation.

Le regroupement des producteurs leur donne sûrement un autre pouvoir de négociation pour commercialiser les céréales. Pourtant les nombreux problèmes que rencontrent les banques de céréales existantes font que les producteurs ne sont pas toujours confiants ou ne comprennent pas toujours le bien fondé des banques de céréales (comme c'est le cas des producteurs de Méhourou vis-à-vis de la banque de Toéni par exemple).

2.2.2.2 Rôle dans la commercialisation des céréales des groupements villageois et des banques de céréales

En 1983-84, les groupements villageois étaient au nombre de 553. Depuis 1982, il n'y a pas eu de changement dans le nombre de banques de céréales: 53 banques, (voir Carte 3 et Tableau 3), dont 20 sans aucun fonds de roulement, ce qui est une distinction déterminante.

Les premières banques (Tableau 3) ont reçu 500.000 FCFA comme fonds de roulement du "projet vivrier Ouest Volta", sur financement suisse. Ils sont aujourd'hui assez bien installées et parviennent à effectuer des opérations de crédit pour les membres du groupement et les autres villageois. Pour 6 tines prêtées, 7 tines seront remboursées à la récolte.

Particulièrement parmi ces 20 banques sans fonds de roulement, peu de banques fonctionnent réellement. Pour constituer un petit fonds de roulement propre, en général, les groupements demandent une contribution

TABLEAU 3

BANQUES DE CEREALES

REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)

	Banques crées en 1979-80 et 1980-81		Banques crées en 1981/82	
Secteur	Nombre	Nom des Villages	Nombre	Nom des Villages
Boromo	4	Fobiri, Oullo, Niakongo, Sayaoro	3	Nana, Sani, Pompoi
Dédougou	8	Lah, Tankui, Oulani, Dakui, Dakomo, Tchériba, Dankui, Nounou	3	Kari, Poundou, Kona
Solenzo	4	Tansilla, Sanaba, Dira, Tié	2	Béna, Kéllé
Kougni	8	Yaba, Mimina, Pankéli, Sankwé Yé, Kiéra, Sielé, Gossina	4	Saoura, Saran, Dama, Biba
Nouna	7	Bourasso, Dembo, Oura, Ira, Goni, Dionkongo, Soukoura	4	Zéhui, Kouro, Gassingo, Kinseré
Tougan	8	Moira-Grand, Niaré, Daka, Tissi Lankoé, Kassan, Gomboro, Kawara	4	Djimbara, Bounou, Dio, Gani
Total ORD	39		20	
Fonds de roulement	500.000 FCFA par banque (Fonds Suisses)		Pas de fonds de roulement	
Budget Total	2.665.500 FCFA en 79/80 7.175.000 FCFA en 80/81			

SOURCE: 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.

CARTE 3
EMPLACEMENT DES BANQUES DE CEREALES REGION DE LA VOLTA NOIRE (par organisme d'encadrement et/ou de financement)

Légende

- ● Banque de céréales ORD avec financement suisse
- ○ Banque de céréales ORD sans financement externe. Projet PVOV.

PVOV: Projet Vivrier de l'Ouest-Volta.

Source: Responsables ORD (Organisation Du Monde Rural), ONG, Groupements villageois.

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

d'une tine de mil à chaque membre et ceci leur permet d'effectuer des prêts remboursables à 50% d'intérêt et en nature.

Les échecs des banques de céréales en Volta Noire sont dûs surtout à des problèmes de gestion, particulièrement à cause du crédit, de comptabilité, d'entreposage, mais aussi au manque de motivation des villageois qui ne ressentent pas vraiment le besoin de cette banque. C'est le cas pour la banque de céréales de Ban (près de Solenzo) qui a été spontanément changée en école par les villageois.

La Carte 3 montre la prépondérance des banques de céréales ayant reçu un fonds de roulement dans le nord-est et l'est de la région. Les banques de céréales qui réussissent le mieux se trouvent surtout dans le nord de la Volta Noire.

Dans le sud où l'on connait moins de difficultés d'approvisionnement, les banques de céréales jouent plus un rôle de commercialisation que de stockage jusqu'à la période de soudure. Meme si les conditions de vente sont en général meilleures avec les commerçants, les groupements collectent surtout pour l'OFNACER, contre une commission et avec l'espoir de facilités d'approvisionnement lors de la soudure, mais aussi pour d'autres groupements villageois en zone déficitaire. Vers Kougny, le groupement de Dama (non localisé sur la carte) est réputé pour être le meilleur groupement et le plus incorruptible face aux commerçants qui proposent des prix plus intéressants que ceux de l'OFNACER. Les groupements de Solenzo effectuaient depuis trois ans des transactions directes avec les groupements villageois de Kaya et de l'Oudalan. L'ORD assurait la correspondance entre les groupements des différentes régions du Burkina Faso. Les groupements de Solenzo commercialisaient au delà d'une certaine limite pour l'OFNACER et ensuite ils s'engageaient à commercialiser avec les groupements du nord.

Dans le même esprit, une réunion s'est tenue à Dédougou, au début de décembre 1984, sous les auspices de l'ORD et de "l'Organisation du Monde Rural" entre des groupements villageois du Yatenga et des groupements de la Volta Noire. Mais, du fait des nouvelles mesures concernant la collecte des céréales, aucune des transactions prévues n'a pu être effectuée à cette occasion.

Cette réunion, cependant, est un exemple de l'effort porté actuellement sur l'encadrement et la formation de ces groupements. Les

participants ont souligné la necessité pour les banques de céréales de nouvelles sources de revenus (activités de saison sèche) pour completer les remises sur les marchés auto-gérés (collecte du coton et des céréales) et les produits des champs collectifs. Les responsables des groupements de Koumana, Koana et Dara, interviewés à l'occasion de cette réunion, ont aussi soulevé le problème de crédit de pré-récolte, exprimant le souhait de voir l'OFNACER confier aux groupements un certain crédit au profit des producteurs contre les prochaines récoltes de coton.

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

2.2.3.1 Structures de l'OFNACER

Comparativement aux régions du nord, surtout le Yatenga et le Plateau Mossi, les centres d'achat, de vente et les magasins de stockage de l'OFNACER, indiqués dans la Carte 4 et le Tableau 4, sont assez peu nombreux dans la Volta Noire.

TABLEAU 4

MAGASINS OFNACER (propres ou loués)

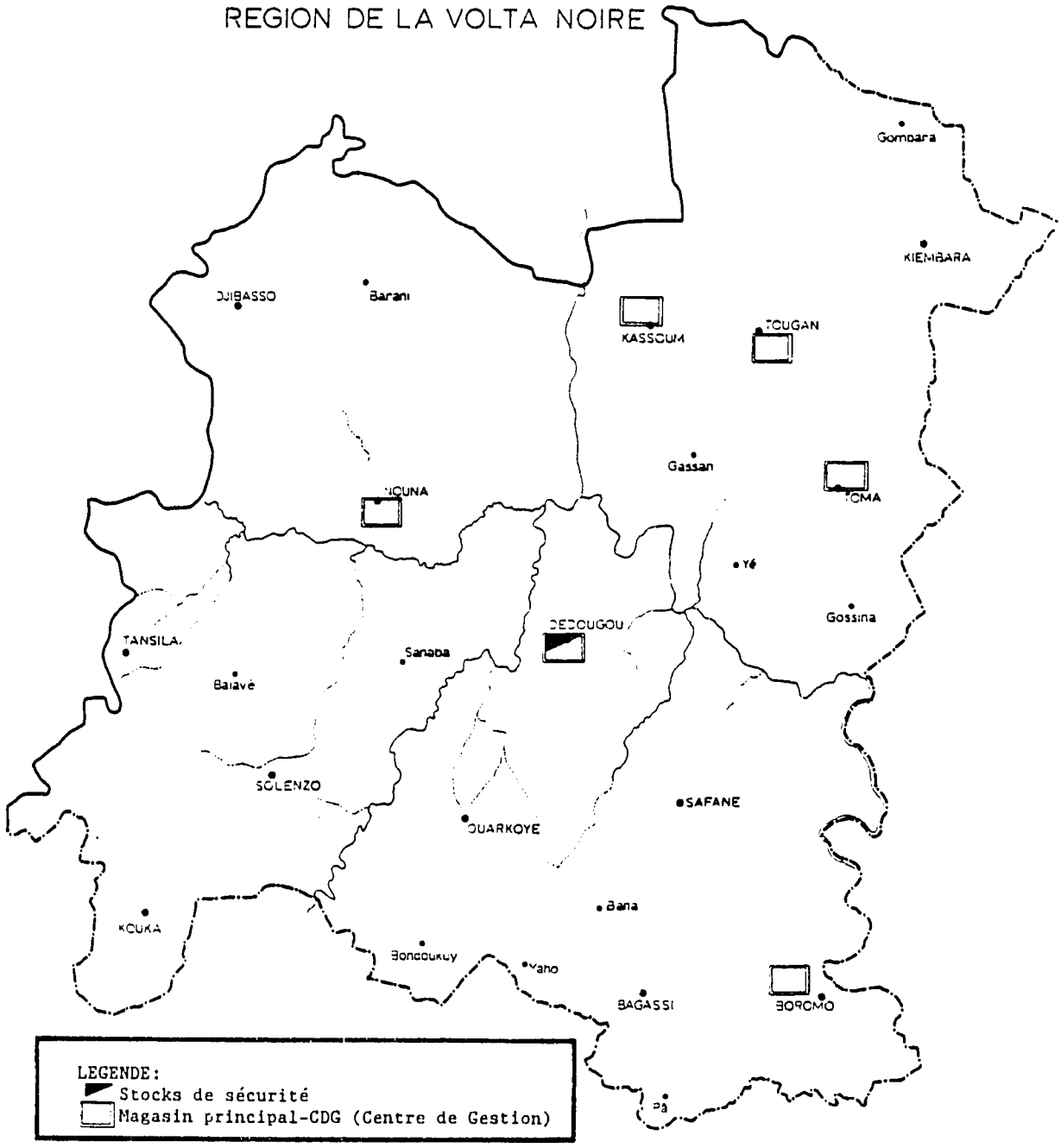
REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)

Emplacement	Nature	Capacité Tonnes	Loyer Mensuel
DEDOUGOU	Stock de sécurité	5000	-
DEDOUGOU	Stockage (1500 T S de stabilisation)	3900	-
DEDOUGOU	Centres de vente (500 T + 50 T)	550	80.000
TOUGAN	Centre de vente	100	10.000
NOUNA	" "	50	25.000
BOROMO	" "	50	10.000
KASSOUM	" "	15	4.000
TOMA	" "	50	

SOURCE: Communication OFNACER.

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

CARTE 4 STRUCTURES DE L'OFNACER
REGION DE LA VOLTA NOIRE



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.

2.2.3.2 Achats des céréales

Pour effectuer sa collecte de céréales, l'OFNACER s'appuie sur ses propres agents, les groupements villageois et les commerçants (Voir Tableau 5).

TABLEAU 5

REPARTITION DE LA COLLECTE DE L'OFNACER
1981-82, 1982-83 et 1983-84
(en tonnes et en %)

REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)

Agent collecteur	1981-82		1982-83		1983-84	
	Tonnes	%	Tonnes	%	Tonnes	%
Groupements villageois	1912	20,1	2166	23,1	3578	82,9
Commerçants	-	-	3491	37,1	-	-
Agents OFNACER	7603[a]	79,9	3724	39,8	507	11,8
Autres intermédiaires[b]	-	-	-	-	231	5,4
TOTAL	9515	100	9382	100	4318	100

SOURCE: Bulletin de Statistiques Agricoles: Campagnes 1978-1979, 1979-80, 1980-81, 1981-82, 1982-83 et 1983-84.

NOTES: [a]Les commerçants et autres intermédiaires collectant pour l'OFNACER sont inclus.

[b]Les sources ne distinguent pas entre "commerçants" et "autres intermédiaires".

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

Les résultats de la collecte ont été décevants en 1983-84, les 4318 tonnes collectées représentaient la moitié seulement des prévisions basées sur les résultats de l'année précédente, soit 9382 tonnes. Les prévisions pour 1984-85 ont été de ce fait très prudentes: 5000 tonnes pour la Volta Noire. De plus, les collectes s'effectuent surtout en janvier: Pour la campagne 1983-84, les collectes dans la Volta Noire se sont effectuées pour 71% au mois de janvier, pour 24% en février et 1% au mois de mars.

Les agents collecteurs de l'OFNACER parcourent les villages et les marchés de leur zone pour collecter des céréales. Ils reçoivent des avances de fonds ainsi qu'une commission par sac collecté (de 0,06 FCFA par kg en 1984) et lorsqu'ils ont amassé une quantité suffisante, un camion de l'OFNACER viendra chercher ces céréales. A Dédougou, les responsables de l'OFNACER ont mentionné la grande efficacité de leur agent collecteur de la zone de Kouka et Béna. Néanmoins, de nombreux agents collecteurs profitent de leur connaissance de la région et des producteurs, ainsi que de la disponibilité des fonds, pour mener de front leurs activités de collecte pour l'OFNACER et leur propre commerce.

L'OFNACER bénéficie de l'appui de l'ORD pour organiser la campagne d'achat par les groupements villageois. Avant la campagne, selon un programme de réunion établi dans la Volta Noire, les responsables régionaux de l'ORD et de l'OFNACER rencontreront les groupements villageois de chaque centre pour décider des fonds d'achat qu'il conviendra de leur avancer. Le groupement villageois, en fin de campagne, reçoit une commission de 1,5 FCFA par kg. Cette prime est passée pour la campagne 1984-85 à 2 FCFA par kg, alors que le centre ORD reçoit 0,6 FCFA par kg.

Les groupements villageois ont considérablement accru leurs activités de collecte pour l'OFNACER dans la saison 1983-84 (Voir Tableau 5). Le montant est passé d'environ 2000 tonnes à 3000 tonnes de céréales collectées. Les groupements villageois des régions au nord de Dédougou (surtout Kougny qui assurait 62% en 1981-82 et 31% en 1982-83 de la collecte totale des groupements villageois - Schéma 2) sont beaucoup plus actifs dans la collecte des céréales pour l'OFNACER que ceux du sud, car dans les régions de surplus important, les groupements sont plus attirés par la collecte du coton (pour laquelle la SOFITEX offre une meilleure commission). De plus, les commerçants et les collecteurs semblent plus nombreux et plus "agressifs" auprès de ces groupements. Les responsables de l'OFNACER ont été dans plusieurs cas surpris de constater que les quantités de céréales collectées "annoncées" pour certains groupements villageois avaient considérablement diminué ou disparu à l'arrivée tardive de l'OFNACER, les céréales ayant probablement été revendues aux commerçants.

Les commerçants, qui approvisionnaient l'OFNACER de la Volta Noire pour 37,1% de la collecte totale de l'OFNACER en 1982-83, n'ont pratiquement pas collecté pour l'OFNACER en 1983-84. Outre le souci des donateurs de l'OFNACER de ne pas voir la participation des commerçants s'établir au-delà de 10%, la faiblesse de la commission et du niveau des prix officiels pour cette année de récolte médiocre explique sans doute ce total retrait des commerçants de la campagne de collecte de l'OFNACER. En 1984-85, les prix officiels ont été assez fortement augmentés et les résultats de la campagne de l'OFNACER devraient être beaucoup plus importants.

TABLEAU 6

COLLECTE DES CEREALES PAR LES GROUPEMENTS VILLAGEOIS POUR L'OFNACER en 1981-82 et 1982-83

REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)

	1981-82			1982-83		
Secteurs	Nombre de G.V.[a]	Nombre Total de G.V. au Secteur	%[b]	Nombre de G.V.[a]	Nombre Total de G.V. au Secteur	%[b]
BOROMO	1	(43)	4	21	(54)	8
DEDOUGOU	9	(93)	17	15	(110)	16
SOLENZO	6	(68)	2	21	(83)	19
NOUNA	13	(80)	14	16	(95)	24
KOUGNY	16	(47)	62	21	(52)	31
TOUGAN	2	(50)	1	7	(69)	2
TOTAL ORD	47	(381)	100 (1774 T)	101	(463)	100 (1940 T)

SOURCE: ORD de la Volta Noire: Rapports de Campagne 1981-82 et 1982-83.

NOTES: [a]Nombre de groupements villageois collectant pour l'OFNACER.

[b]Pourcentage des céréales collectées par chaque secteur dans le total des céréales collectées par les groupements villageois de la Volta Noire pour l'OFNACER.

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

L'intervention des Comités pour la Défense de la Révolution (CDR) et des autorités locales en 1984 ont amené quelques commerçants à céder leur stocks et leur chargement à l'OFNACER, dans la mesure où des mesures gouvernementales stipulaient que les céréales ne pouvaient pas sortir de la région jusqu'à ce que la campagne d'achat de l'OFNACER soit complétée. De plus, plusieurs commerçants importants de Nouna, Tougan et de Dédougou ont déclaré livrer régulièrement des céréales à l'OFNACER, l'année de 1984 étant une exception dont les commerçants rejetaient la responsabilité sur l'OFNACER. Par la suite et pour l'avenir, il semble que les commerçants de céréales devront être agréés par les Hauts-Commissaires et les CDR des provinces pour pouvoir pratiquer ce commerce à l'extérieur de leur province de base.

Aux CDR et aux autorités administratives est confiée, de plus, l'organisation à partir de la saison 1984-85, des centres populaires de collecte: A une date prévue à l'avance, les collecteurs de l'OFNACER viendront sur un marché et offriront d'acheter à un prix favorable (prix officiel ou éventuellement un prix de promotion) les céréales des producteurs locaux sensibilisés par les CDR pour cette occasion. Les groupements de la Volta Noire, à l'occasion de la réunion à Dédougou, ont exprimé leur crainte de la concurrence que pouvait représenter ces centres populaires de collecte.

2.2.3.3 Vente des céréales

Dans l'ORD de la Volta Noire, en 1982-83 les ventes se sont élevées à 694 tonnes, du sorgho blanc pour 75% et du riz pour 22% (voir Tableau 7a, 8a et 9a). En 1983-84, les ventes ont été de l'ordre de 2510 tonnes, dont 40% de sorgho blanc, 26% de riz et 30% de maïs (le maïs ayant été vendu en août et septembre 1984).

Bien que la Volta Noire soit une région de surplus, les ventes de 1983-84 (voir Tableau 7b, Tableau 8b et Tableau 9b) ont été plus importantes qu'à l'accoutumée (694 tonnes en 1982-83), du fait des récoltes médiocres et peut être aussi des prix élevés pratiqués sur les marchés. La saison 1984-85, pour laquelle la Volta Noire montre un déficit global estimé au 30 septembre 1984 à 3820 tonnes (Tableau 2), présage du rôle important que peuvent jouer encore en Volta Noire les ventes de l'OFNACER. Il faut préciser néanmoins que les céréales,

TABLEAU 7a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: VOLTA NOIRE
CDG: DEDOUGOU, 1982-83
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	1,1	,8	0,	22,3	0,	0,	,2	1,0	39,7	55,4	240,5	159,9	520,9	(73)
Sorgho rouge	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	(0)
Mil	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,1	0,	,2	(0)
Maïs	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	(0)
Avariée	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,3	16,7	4,1	,2	0,	1,2	22,5	(3)
Riz	5,0	6,1	4,3	1,8	1,1	1,9	3,2	1,5	20,4	51,4	28,8	44,0	169,4	(24)
Total	6,1	6,9	4,3	24,1	1,1	1,9	3,7	19,2	64,2	107,1	269,4	205,1	713,0	(100)
Pourcent du Total	(1)	(1)	(1)	(3)	(0)	(0)	(1)	(3)	(9)	(15)	(38)	(29)	(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: VOLTA NOIRE
CDG: DEDOUGOU, 1983-84
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	50,7	42,2	4,0	6,4	5,8	42,6	110,0	218,0	155,2	167,9	237,6	3,9	1044,3	(42)
Sorgho rouge	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	13,0	12,0	,1	0,	25,2	(1)
Mil	0,	0,	0,	0,	0,	0,	18,8	14,4	20,4	5,[illegible]	0,	1,1	59,8	(2)
Maïs	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,0	55,0	672,5	727,6	(29)
Avariée	,4	0,	,4	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,8	(0)
Riz	22,0	48,9	60,5	25,7	32,5	23,6	43,5	56,7	71,2	71,9	80,7	115,8	652,9	(26)
Total	73,1	91,1	64,9	32,0	38,3	66,2	172,3	289,2	259,8	257,0	373,4	793,3	2510,6	(100)
Pourcent du Total	(3)	(4)	(3)	(1)	(2)	(3)	(7)	(12)	(10)	(10)	(15)	(32)	(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: VOLTA NOIRE
CDG: DEDOUGOU, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Dédougou M.C.	26,1	0,	,2	0,	16,9	33,6	76,8	11
C.V. Dédougou	21,7	0,	,0	0,	5,6	61,9	89,2	13
Tougan	172,2	0,	0,	0,	0,	16,5	188,7	26
Boromo	206,4	0,	0,	0,	0,	16,5	222,9	31
Toma	64,0	0,	0,	0,	0,	13,5	77,5	11
Djibasso	4,6	0,	0,	0,	0,	0,	4,6	1
Toéni	5,6	0,	0,	0,	0,	0,	5,6	1
Nouna	1,3	0,	0,	0,	0,	24,6	25,9	4
Kougni	0,	0,	0,	0,	0,	,3	,3	0
Kassoum	19,0	0,	0,	0,	0,	2,0	21,0	3
Solenzo	0,	0,	0,	0,	0,	,3	,3	0
Safané	0,	0,	0,	0,	0,	,1	,1	0
Total	520,9	0,	,2	0,	22,5	169,4	713,0	100
Pourcent du Total	73	0	0	0	3	24	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: VOLTA NOIRE
CDG: DEDOUGOU, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Dédougou M.C.	652,4	20,0	38,3	468,5	,4	217,4	1397,0	56
C.V. Dédougou	83,0	,1	3,0	47,0	,4	224,3	357,8	14
Tougan	103,2	5,0	9,1	91,3	0,	72,1	280,6	11
Boromo	75,2	0,	0,	13,6	0,	60,4	149,2	6
Toma	39,3	0,	3,4	28,2	0,	23,5	94,3	4
Djibasso	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Toéni	2,2	0,	0,	0,	0,	0,	2,2	0
Nouna	82,8	0,	6,1	79,1	0,	55,2	223,3	9
Kougni	0,	0,	0.	0,	0,	0,	0,	0
Kassoum	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Solenzo	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Safané	,6	0,	0,	0,	0,	0.	,6	0
Kiembara	,5	0,	0,	0,	0,	0,	,5	0
Barani	5,0	0,	0,	0,	0,	0,	5,0	0
Total	1044,3	25,2	59,8	727,6	,8	652,9	2510,6	100
Pourcent du Total	43	1	2	29	0	26	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: VOLTA NOIRE
CDG: DEDOUGOU, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Dédougou M.C.	0,	0,	0,	1,4	,7	0,	0,	17,8	1,4	22,7	32,6	0,	76,8	1
C.V. Dédougou	2,4	3,3	1,6	,3	0,	1,6	3,4	0,	23,2	0,	0,	53,4	89,2	13
Tougan	,1	,2	0,	0,	0,	0,	0,	0,	18,0	14,3	102,8	53,3	188,7	26
Boromo	,3	1,0	,1	0,	0,	0,	0,	0,	3,4	27,4	101,9	88,6	222,9	31
Toma	,2	,3	,3	0,	0,	0,	0,	0,	18,0	18,7	30,7	9,2	77,5	11
Djibasso	,5	0,	0,	4,1	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	4,6	1
Toéni	,6	0,	0,	0,	0,	0,	0,	1,0	0,	4,0	0,	0,	5,6	1
Nouna	,3	,3	2,1	0,	,4	,1	,3	,3	,1	20,0	1,3	,6	25,9	4
Kougni	,3	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,3	0
Kassoum	1,0	1,7	0,	18,2	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	21,0	3
Solenzo	,3	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,3	0
Safané	0,	0,	,0	0,	0,	,1	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,1	0
Total	6,1	6,9	4,3	24,1	1,1	1,9	3,7	19,2	64,2	107,1	269,4	205,1	713,0	100
Pourcent du Total	1	1	1	3	0	0	1	3	9	15	38	29	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: VOLTA NOIRE
CDG: DEDOUGOU, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Dédougou M.C.	30,8	35,7	1,0	9,2	,7	19,1	115,8	208,0	180,3	137,9	193,7	464,9	1397,0	56
C.V. Dédougou	0,	30,8	42,2	12,4	25,9	26,2	29,9	16,9	0,	31,0	51,6	90,8	357,8	14
Tougan	11,1	8,9	5,9	2,7	3,2	3,2	4,8	28,8	35,8	32,5	40,3	103,4	280,6	11
Boromo	24,2	9,0	5,9	5,1	5,7	10,4	8,3	10,5	11,4	12,6	26,5	19,5	149,2	6
Toma	5,9	2,1	3,1	0,	0,	0,	4,8	17,0	8,3	9,3	9,8	34,0	94,3	4
Djibasso	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Toéni	0,	0,	0,	0,	0,	2,2	0,	0,	0,	0,	0,	0,	2,2	0
Nouna	1,0	3,8	6,9	2,1	2,8	0,	8,6	8,0	24,0	33,7	51,5	80,7	223,3	9
Kougni	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Kassoum	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Solenzo	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Safané	0,	,6	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,6	0
Kiembara	0,	0,	0,	,5	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,5	0
Barani	0,	0,	0,	0,	0,	5,0	0,	0,	0,	0,	0,	0,	5,0	0
Total	73,1	91,1	64,9	32,0	38,3	66,2	172,3	289,2	259,8	257,0	373,4	793,3	2510,6	100
Pourcent du Total	3	4	3	1	2	3	7	12	10	10	15	32	100	

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

pendant la campagne de vente d'octobre 1983 à septembre 1984, ont été vendues à près de 70% dans les centres de vente et magasins de l'OFNACER de Dédougou (Tableau 9b), puis à Tougan (281 tonnes, soit 11,2%) et à Nouna (223 tonnes, soit 8,8%), où les déficits estimés étaient respectivement de 11.959 tonnes et de 4567,5 tonnes.

Il faut remarquer aussi que les produits vendus ont été essentiellement en 1982-83, comme en 1983-84, du sorgho blanc et du riz, mais que le maïs a été massivement vendu en août et septembre 1984 pour faire face à la pénurie générale de tout autre céréale. Ce maïs venait en grande quantité du Ghana et était à l'époque le seul type de céréale, à peu de choses près, que l'on voyait sur les marchés.

En 1982-83 comme en 1983-84, 50% des ventes de la campagne sont effectuées au plus fort de la soudure, au cours des mois d'août et de septembre, mais les ventes ont été relativement plus réparties sur toute l'année lors d'une saison difficile, comme en 1983-84 (Tableau 7b).

2.2.4 Chaînes de Commercialisation Privées et leurs Intermédiaires

Si l'on considère la longueur des chaînes, en termes de chemin parcouru et du nombre d'étapes et d'intermédiaires, que suivent les céréales collectées en Volta Noire, on peut distinguer trois catégpries de chaînes. Ainsi que le montre le Schéma A dans l'Introduction de ce volume, il s'agit des chaînes directes des zones d'excédent vers les zones de déficit d'une part, des chaînes des zones d'excédent aux zones de déficit par l'intermédiaire d'un grand marché de transit d'autre part, et enfin des chaînes se limitant entièrement à une seule région. Puisque nous commentons ce schéma sur l'ampleur des chaînes dans l'Introduction, et que la Volta Noire est le plus grand point de collecte du Burkin Faso, nous allons surtout nous pencher ici sur le détail des méthodes de collecte au sein de ces chaînes.

Selon le type d'intermédiaire intervenant dans la chaîne de commercialisation, selon le type de relations commerciales que ces intermédiaires ont entre eux, on peut distinguer en Volta Noire trois variations du système de commercialisation privé. Après avoir présenté ces trois options principales pour commercer des céréales dans cette région, nous verrons quelle est la répartition de ces options dans les secteurs de la Volta Noire, puis nous parlerons de façon plus détaillée de chaque type d'intermédiaire rencontré dans le commerce des céréales.

2.2.4.1 Les trois principales chaînes de commercialisation

- La première option consiste à financer sa propre chaîne en avançant l'argent à tous les intermédiaires intervenant dans cette chaîne. Ces mêmes intermédiaires, n'ayant pas ou peu de capital propre, offrent leurs services et connaissances contre une commission par sac ou un salaire. Ce sont des collecteurs villageois, des collecteurs ou coordinateurs, régionaux ou des apprentis-commerçants.

Particulièrement lorsque le commerçant régional ou national est très important et injecte des sommes considérables dans le commerce des céréales, et lorsqu'il achète dans plusieurs régions à la fois, tous ces intermédiaires sont nécessaires dans la même chaîne. Cependant, si le commerçant lui-même connaît bien la région d'achat et qu'il peut s'y rendre lui-même régulièrement, l'apprenti (rôle d'homme de confiance, souvent tenu par un "petit frère") et même le coordinateur, ne seront pas nécessaires. C'est le cas par exemple d'un commerçant de Sankariaré, à Ouagadougou, qui, connaissant parfaitement la région de Boromo, "boycotte" les services des coordinateurs-collecteurs de Boromo. C'est aussi le cas d'un commerçant de Koudougou qui traite directement lui-même avec ses collecteurs villageois, qui sont pour la plupart des membres de sa famille installés près de Koumana et travaillant pour lui contre commission.

- La deuxième option est d'acheter les céréales directement sur les marchés, ou en dehors à des vendeuses, commerçants locaux ou assembleurs régionaux qui travaillent pour leur propre profit. Là aussi, les étapes sont facultatives et leur utilisation varie d'un secteur à l'autre selon le dynamisme des intermédiaires locaux. Les plus grosses quantités peuvent être achetées localement auprès des assembleurs régionaux qui s'approvisionnent en priorité auprès des producteurs sur les marchés, mais qui complètent souvent leurs achats auprès des commerçants locaux, ou même auprès des vendeuses qui sont les spécialistes des petites quantités (sauf pour les vendeuses de Tougan et surtout de Nouna, où elles jouent le rôle de commerçants locaux et plus rarement le rôle d'assembleur-logeur). Néanmoins, si le commerçant régional ou national est patient, il achète aussi directement auprès des commerçants locaux ou des vendeuses, dans le but d'obtenir un meilleur prix.

- La troisième option consiste pour le commerçant régional ou national à acheter directement, sur les marchés surtout, aux producteurs

ou aux femmes de producteurs. Pour ce travail de collecte ponctuel, le commerçant a besoin de voyager et de travailler sur chaque marché qu'il fréquente avec une équipe complète composée d'un ou deux "petits frères" ou apprentis pour acheter et remplir les sacs avec lui, d'aides pour coudre et charger ses sacs dans le camion, sans oublier un chauffeur. De plus, il lui faut un "homme de confiance" pour garder son magasin de stockage et de vente.

La tournée d'un commerçant de Bobo-Dioulasso et son équipe que nous avons suivis sur les marchés de Tchériba et Safané est un exemple typique de ce système: Les commerçants et ses hommes "envahissent" le marché et achètent aux femmes de producteurs et aux producteurs à mesure qu'ils arrivent et remplissent les sacs soit sur le marché même, soit aux abords du marché où se trouve le camion. Pendant ce temps, les autres cousent les sacs, les transportent et les chargent sur le camion. Ce commerçant, maintenant secondé par son fils, est originaire de la région de Safané et fait le circuit Bobo-Dioulasso - Tchériba - Safané tous les cinq jours depuis 30 ans. (Ces marchés suivent un cycle de 5 jours.)

La principale caractéristique qui distingue les deux types d'intermédiaires rencontrés est le capital propre dont ils peuvent disposer. Les uns travaillent avec les fonds du commerçant qui est leur "patron", les autres travaillent avec leurs propres fonds. Néanmoins, les premiers, s'ils réussissent, auront tendance à accumuler des économies qu'ils investissent à leur tour dans le commerce des céréales et mènent de front des activités de collecteurs régionaux sur commission et de commerçants locaux, éventuellement d'assembleurs, à leur profit personnel. Quelquefois d'ailleurs, les fonds du commerçant sont utilisés habilement par le collecteur à son profit personnel avant de livrer les céréales au bailleur de fonds. Ces activités mixtes sont le cas de nombreux coordinateurs-collecteurs régionaux dont le but est de devenir commerçant à son propre compte. Et lorsque nous parlerons de la prépondérance de tel ou tel type d'intermédiaire dans les secteurs de la Volta Noire, nous nous référerons surtout aux proportions de céréales collectées à travers chaque système, plutôt qu'à la proportion des intermédiaires classés dans chaque catégorie.

2.2.4.2 Prépondérance des trois options dans la Volta Noire

Dans les régions de Tansila, Solenzo, Ouarkoye, Koumana, Boromo et Nouna, l'achat de la plus grande partie des céréales se fait par les

agents villageois supervisés souvent par les coordinateurs régionaux à la commission. A ces derniers rendent visite surtout en début de saison les apprentis des commerçants ou les commerçants eux-mêmes.

Dans les régions de Kouka, Béna, Djibasso et partiellement dans la région de Tougan, ainsi que sur le secteur immédiat de Koumana, les transactions prennent plus systématiquement place sur les marchés, et les céréales y sont commercialisées en plus grande partie par les vendeuses et les commerçants locaux et régionaux.

Enfin, dans la zone et sur les marchés de Safané et de Tchériba, les deux types d'intermédiaires opèrent côte à côte sans qu'il ait été possible de définir quel système est prépondérant.

2.2.4.3 Nombre des intermédiaires, Niveau de quantité commercialisée (Tableau 10)

- Les collecteurs villageois sont extrêmement nombreux et peuvent collecter 10, 100, à 200 sacs dans une saison suivant la taille du village et le succès des récoltes. En général, il y a un collecteur principal dans un village, mais il peut travailler avec plusieurs petits collecteurs, aides qu'il appelle souvent "les enfants", à qui il donnera un cadeau.

- Les coordinateurs-collecteurs, agents régionaux, sont encore assez nombreux dans une région et ils se connaissent assez bien entre eux, car ils se retrouvent souvent sur les marchés, lieux de rendez-vous privilégiés entre les "patrons" et leurs agents. Certains distribuent de l'argent à plus de 15 agents travaillant pour eux et qu'ils contrôlent régulièrement. Les très bons agents peuvent collecter en tout, pour un ou, plus souvent, plusieurs patrons, 4000 sacs de céréales dans une saison (c'est le cas d'un collecteur de Boromo), sans compter 5000 sacs d'autres produits (noix de karité, sésame, arachide, haricots) collectés selon la même méthode. Un collecteur de Tansila a déclaré collecter 1500 sacs de céréales (1000 sacs de sorgho blanc, 500 sacs de petit mil) dans sa région, ainsi que 3000 sacs d'amandes de karité et 1500 sacs de sésame pour son patron de Bobo-Dioulasso. Les quantités citées ci-dessus sont relativement fiables, mais en général, les quantités déclarées par les commerçants sont considérablement sous-estimées par méfiance et par crainte (Tableau 10).

- Les commerçants régionaux et les commerçants moyens collectent soit avec des agents, soit en achetant aux petits commerçants, et

TABLEAU 10

NOMBRE ESTIME D'INTERMEDIAIRES ET LEUR NIVEAU APPROXIMATIF DE COMMERCE ANNUEL*
(en sacs de céréales par an)

REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)

Type Intermédiaire / Marché	Commerçants Régionaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants (400 à 1500 sacs/an)	Petits Commerçants Locaux Commerçants de 400 sacs/an	Coordinateurs (Agents Régionaux) et Agents Villageois	Vendeuses
Dédougou	1 à 4000 sacs/an 3 à 2000-3000 sacs/an	assez nombreux (capital = 25 sacs) Vendent 3 à 4 sacs par marché	n.d.	Fréquents dans les villages autour de Dédougou	30 à 40 (2 à 3 tines par jour en pleine saison). 8 mois d'activité.
Djibasso	1 (mi-coordinateur) 5000 sacs/an	3 autres commerçants (500 à 1500 sacs/an)	Nombreux	Nombreux agents locaux autour de Djibasso	Nombreuses
Kouka	3 à 2000 sacs/an	3 moyens à 600 sacs/an	n.d.	7 coordinateurs (500 à 1000 sacs/an) trés nombreux agents villageois	Plusieurs
Nouna	1 commerçant-logeur (vente à OFNACER)	n.d. mais peu nombreux remplacés par vendeuses	Nombreux	Nombreux	30 revendeuses (importantes) (80% ethnie Samo)
Tougan	1 à 1000 sacs/an (sous-estimé) vente SOVOLCOM-SOCOPAO	1 à 500 sacs/an	3 (au moins) à plus de 50 sacs/an	Rares	Nombreuses-(50 à 100 sacs/an)
Koumana		1 à 500 sacs (origine = Koudougou)	3 à 600 sacs/an	nombreux coordinateu très nombreux agents	Revendeuses pour consommation

TABLEAU 10/REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou) (suite)

Type Intermédiaire / Marché	Commerçants Régionaux (plus de 1500 sacs/an)	Assembleurs et Moyens Commerçants (400 à 1500 sacs/an)	Petits Commerçants Locaux Commerçants de 400 sacs/an	Coordinateurs (Agents Régionaux) et Agents Villageois	Vendeuses
Tchériba	Achat direct par commerçants extérieurs sur marché (Bobo-Ouaga-Koudougou)			4 coordinateurs au moins (plus de 200 sacs/an). Nombreux agents	Plusieurs
Boromo				5 coordinateurs importants maximum à 4000 sacs/an. Très nombreux agents	Plusieurs
Solenzo		1 commerçant à 400 sacs/an	peu	4 grands collecteurs à de 600 à 1500 sacs/an	Plusieurs

SOURCE: Interviews au cours des passages RR.

LEGENDE: n.d. = information non disponible.

NOTE: *Les quantités indiquées sont basées sur les propres estimations des commerçants et sont généralement de ce fait très sous-éstimées. 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.

déclarent commercialiser respectivement plus de 1500 sacs par an et entre 400 et 1500 sacs de céréales par an. Le plus souvent, jouant le rôle d'assembleurs de céréales, ils attendent que les commerçants de l'extérieur de la Volta Noire viennent pour écouler auprès de ces derniers une partie de leur céréales, sauf pour quelques commerçants régionaux à Djibasso, à Nouna et à Kassoum qui acheminent eux-mêmes leurs céréales à Bobo-Dioulasso.

Les commerçants régionaux, Mossi en grande majorité, sont surtout basés dans les centres urbains ou semi-urbains (Djibasso, Nouna, Dédougou, Tougan et Kouka) où ils écoulent leurs produits, mais ils voyagent beaucoup sur de nombreux marchés et villages où ils ont établi des relations commerciales.

- La fonction de logeur est particulièrement importante dans la région de la Volta Noire car elle consiste surtout à héberger, mais aussi à informer et guider, les commerçants venant de l'extérieur tout au long de leur collecte sur place. Mais il est assez fréquent que ces logeurs jouent aussi le rôle d'assembleurs au profit des commerçants qu'ils hégergent. Ceux-ci achètent tout d'abord directement à leur logeur et complètent leurs achats auprès d'autres fournisseurs, en général par l'intermédiaire du logeur. Ils collecteraient entre 500 et 1000 sacs par saison avec leurs propres fonds, mais ils sont les plus susceptibles de travailler aussi pour leurs clients privilégiés, comme des coordinateurs et collecteurs, sur commission. Ils se trouvent surtout sur les marchés semi-urbains et ruraux, comme à Kouka, Koumana et Solenzo, mais aussi à Dédougou et Tougan.

- Les commerçants locaux se retrouvent dans tous les marchés sous-régionaux et ruraux et commercialisent de 100 à 400 sacs dans l'année, selon leur propre estimation. Ils achètent en brousse aussi, parfois aux revendeuses et surtout aux producteurs, et revendent aux assembleurs ou moins souvent aux commerçants régionaux ou nationaux. Ils assurent surtout l'approvisionnement local en revendant directement aux consommateurs locaux et lorsqu'ils le peuvent, ils stockent une partie des céréales collectées en prévision de la soudure. Néanmoins, leur capital limité, bien souvent, ne leur permet pas d'immobiliser des quantités importantes en stock et, de plus, ce sont souvent des producteurs qui réduisent leurs activités commerciales pendant la saison des travaux agricoles.

- Les vendeuses ont surtout pour fonction la collecte et la revente immédiate aux consommateurs. Elles sont en général les spécialistes des petites quantités et sont très nombreuses sur tous les marchés de consommation importante. On ne les voit guère à Béna et Kouka, mais elles sont très nombreuses sur le marché de Dédougou. Elles commercialisent de 50 à 100 sacs par an, mais les vendeuses de la région de Tougan et Nouna méritent une mention spéciale: A Nouna, ces vendeuses vont s'approvisionner dans les villages producteurs et reviennent à Nouna pour revendre aux commerçants de la ville. Les vendeuses de Nouna, de Gouran ou de Di ne "s'assoient" pas sur les marchés pour vendre, comme elles le font partout ailleurs. Elles traitent surtout avec les étrangers pour lesquels elles collectent à la commande parfois, et pour les petits commerçants régionaux, le tout à la louche.

Ces vendeuses sont toutes des productrices et femmes de producteurs et ont commencé en commercialisant leurs propres céréales et celles de leur mari. La raison de ce dynamisme commercial de la part des femmes de ces régions (elles sont d'ethnie Samogho pour la plupart), serait que les hommes ne trouvent pas dans ces régions des quantités suffisantes pour justifier leur déplacement, et surtout que le commerce n'est pas une activité digne des hommes samos. Ceux-ci reconnaissent d'ailleurs qu'en conséquence, les commerçants les plus entreprenants de la région sont pratiquement tous d'origine mossi.

2.3 TERMES DE TRANSACTION

2.3.1 Relations entre les Intermédiaires, Services et Crédit

2.3.1.1 Producteurs, vendeuses, revendeuses, préparatrices

Les vendeuses basent en général leur petit commerce sur un capital très limté qui est de l'ordre de 2 à 3 tines. Elles utilisent leurs gains pour des dépenses personnelles, pour les enfants et la préparation des repas. Les vendeuses attendent les producteurs sur le marché ou bien souvent sur les routes menant à ce marché. Elles sont réputées pour leur grande habileté dans les transactions, et les gains qu'elles font reposent sur les mesures utilisées (la plupart du temps la louche) et la valeur de leur "argumentation": Que ce soit avec la louche, l'assiette, ou même la boîte de tomate, leur technique consiste à utiliser une mesure de taille différente, quoique de même type, pour l'achat et pour la vente.

Les vendeuses sont un peu partout craintes des producteurs, en Volta Noire comme ailleurs, car ces spécialistes des faibles quantités semblent toujours avoir le dernier mot avec eux, sans compter que ceux-ci n'aiment guère négocier en public de petites quantités (moins d'une tine). Ces petites transactions seront confiées le plus souvent possible à leurs épouses. Mais le producteur devra s'adresser à la vendeuse pour "liquider" ce qui lui restera après avoir vendu un certain nombre de tines à un commerçant, car il craint que l'estimation de ce dernier pour la petite quantité restante ne lui soit pas favorable.

Les vendeuses ont une clientèle de femmes de producteurs, de ménagères et de préparatrices de plats cuisinés qui n'est pas forcément régulière. Ces clientes achètent de petites quantités, l'équivalent de 500 FCFA par exemple, ou plus importantes s'il s'agit de préparatrices de plats cuisinés. En fait, les jours de marché sont le théatre de nombreuses scènes entre les vendeuses et leurs clients, surtout les ménagères, à propos de la façon de remplir et de compter les louches ou les autres mesures, et les quantités sont souvent recomptés soigneusement à la demande de l'acheteur.

2.3.1.2 Agents villageois, coordinateurs, petits commerçants locaux ou régionaux, et producteurs

Les agents villageois, de même que les commerçants locaux, sont la plupart du temps des producteurs qui basent leur travail de collecte sur la connaissance du village et les bonnes relations qu'ils ont avec les villageois. Ceux-ci viennent les trouver souvent pour leur vendre des céréales ou leur emprunter de l'argent. Cette possibilité de crédit est sans aucun doute l'un des avantages majeurs des collecteurs locaux et des commerçants villageois.

Tout d'abord, les ventes en avance: Les producteurs savent que tel ou tel agent local ou petit commerçant a de l'argent pour acheter des céréales; ils vont le voir et reçoivent généralement 500 FCFA pour une tine qu'ils devront rembourser à la récolte. Il arrive aussi que le producteur vienne sur le marché sans céréales, le commerçant lui donnera l'argent dont il a besoin immédiatement et ira chercher la tine chez le producteur plus tard.

Dans ces deux cas, le producteur se voit systématiquement imposer la plus grosse tine du commerçant au moment de la mesure, sans qu'il puisse réellement protester, l'argent ayant été déjà dépensé. Néanmoins dans

ces deux cas aussi, la discrétion liée au crédit est un élément favorable pour les commerçants, car, même si le remboursement se fait un peu attendre, le commerçant, pour conserver son client, sera patient et discret sur cette dette, jusqu'à ce que l'emprunteur soit reconnu insolvable et que le commerçant se saisisse de son vélo, ou s'adresse à son père ou à sa famille. Bien sûr, les collecteurs et commerçants tentent de limiter le nombre des crédits et sélectionner les emprunteurs, mais le maintien des relations sociales et de leur image de marque dans le village les obligent parfois à effectuer des crédits trop risqués.

Les producteurs sont conscients de pouvoir obtenir de meilleurs prix sur les marchés que dans le village où les prix plus fluctuants font l'objet de marchandages souvent défavorables au producteur. Malgré cela, de nombreux producteurs ne vont pas sur les marchés en raison du manque de moyen de locomotion (parfois leurs vélos ne sont pas "en règle"), du manque de temps ou des petites quantités pour lesquelles le gain ne justifierait pas le déplacement.

2.3.1.3 Agents, coordinateurs et commerçants ou "patrons"

Les agents villageois ou régionaux qui travaillent pour des commerçants de l'extérieur, sont souvent des producteurs originaires de la même région que leur "patron" et qui, avec leur aide ou non, se sont installés dans le village ou la région. C'est surtout le cas pour les producteurs du Yatenga qui sont parfois entretenus pendant leur installation en Volta Noire par un parent qui a du capital et qui tentera grâce à eux de s'établir une clientèle régulière sur place. Le cas du village de Ban en est un exemple extrême. (Dans la plupart des villages où les autochtones sont en grande majorité samo ou bwaba, cela nécessite parfois une "cour" patiente auprès du chef de village, qui représente un appui considérable pour la commercialisation des céréales.) Mais ils peuvent être aussi des petits commerçants ou producteurs autochtones auquels les commerçants font confiance. Si les sommes disponibles le nécessitent, les collecteurs choisis par les bailleurs de fonds peuvent eux-mêmes faire appel à de multiples agents villageois que le "patron" ne connaîtra pas forcément et qui seront sous la responsabilité immédiate de ce collecteur.

Les collecteurs peuvent distribuer des avances pour l'achat à plusieurs agents (jusqu'à 15) qui reçoivent en retour une commission de

100 FCFA (le plus souvent) à 200 FCFA par sac. Le coordinateur ou agent régional reçoit lui-même 250 FCFA par sac comme commission de son "patron", le commerçant régional ou national, avec des petites variantes à Nouna et Djibasso où les commerçants préfèrent parfois payer à la journée (200 à 1000 FCFA par jour).

Pour tous les échelons de cette chaîne, la confiance est l'élément essentiel, et le facteur de risque (la fuite du collecteur à l'étranger avec l'argent et la mobylette) est souligné à la fois par les coordinateurs et les patrons. Le patron fait une ou deux tournées en début de saison pour se rendre compte des prix et essaie de se tenir informé; le coordinateur circule énormément dans tous les villages où les agents collectent pour lui, afin de comptabiliser les sacs et de remettre d'autres fonds si nécessaire. La fourchette des prix dans laquelle il est permis d'acheter est définie par le patron, puis répercutée par le coordinateur qui va essayer, ainsi que l'agent villageois, de tirer un profit supplémentaire de la transaction. Il est fréquent que le coordinateur reçoive une mobylette pour ses déplacements en brousse, mais pas d'indemnités supplémentaires. Cas rare, un grand collecteur régional de la région de Tansila et Solenzo, qui gère chaque année des fonds très importants que lui confie un commerçant de Bobo-Dioulasso, va disposer en 1985 d'une bachée (camionnette - 404 - bachée) pour son travail.

La mesure d'achat est la tine surtout à ce niveau, éventuellement la boîte de tomate, mais la livraison se fait par sac, et un sac dûment rempli devrait contenir entre 105 et 110 kg. L'homme de confiance du patron, presque immanquablement un membre de la famille, est chargé de contrôler les activités du coordinateur et entre autres la contenance des sacs; car pratiquement tous les commerçants nationaux ont plusieurs collecteurs dans des régions différentes.

2.3.1.4 Commerçants locaux, logeurs assembleurs et commerçants régionaux et nationaux

Ces intermédiaires, naturellement, sont beaucoup plus indépendants les des autres. Néanmoins des relations de bonne clientèle et de fidélité sont importantes à ce niveau aussi, surtout entre les commerçants régionaux ou nationaux et leurs logeurs. Ceux-ci représentent les fournisseurs attitrés de ces commerçants et les guides indispensables parfois pour collecter dans cette région. En effet, ils vont loger pendant une ou deux semaines chez leur rassembleur pour

compléter leur chargement fourni par celui-ci, en s'appuyant sur les informations et les contacts de ce logeur. L'avantage qu'en retire celui-ci est d'avoir une clientèle assurée pour ses propres céréales et parfois des cadeaux, plus une somme de 25 FCFA par sac pour les sacs stockés chez lui.

Ces assembleurs eux-mêmes ont besoin d'établir de bonnes relations avec les commerçants locaux, sollicités aussi par les commerçants venant de l'extérieur, et pour cela peuvent leur offrir des services de crédit, surtout pour l'approvisionnement local. Pour tous ces intermédiaires, les cadeaux ou ristournes entre eux, aux producteurs et aux consommateurs sont des pratiques assez fréquentes, car le gain d'une clientèle sûre entre intermédiaires est un atout considérable dans ce commerce.

La taille des mesures utilisées, surtout la tine ici et la boîte de tomate (appelée aussi dixième), varie beaucoup moins entre ces intermédiaires, ainsi que les prix d'ailleurs, qu'au niveau des transactions avec les producteurs et les consommateurs. Cependant, le poids des tines sur les marchés de la Volta Noire, comparé à celui des tines vendues à l'extérieur, est un avantage comparatif certain pour les commerçants locaux.

2.3.2 Unités de Mesure

Nous avons vu que le type d'unité de mesure utilisé diffère entre les niveaux d'intermédiaires, mais il est important de récapituler ici les unités de mesure utilisées dans la Volta Noire et leur prépondérance dans les différents secteurs (Tableau 11).

Partout les femmes achètent avec une louche large et revendent au même prix, 5 FCFA, avec une louche plus petite. Quelques essais ont montré à Gassan que 10 louches à l'achat représentaient 11 louches à la vente. Mais la taille des louches varie selon la saison pour refléter l'augmentation des prix de céréales. Au nord de Dédougou, la louche est plus systématiquement utilisée, comme partout où il y a de plus petites quantités.

Par contre, la mesure majeure pour les vendeuses de la région de Solenzo et Koumana est plutôt la boîte de tomate ou l'assiette. Là encore la même technique de taille différente à l'achat et à la vente est utilisée pour ces deux types de mesure. Néanmoins, 25 FCFA peuvent être ajoutés au prix d'achat, même si les mesures ont été savamment

TABLEAU II

UNITES DE MESURE UTILISEES

REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)

Caractéristiques \ Mesures	Louche (L)	Boite de Tomate (B.T.)	Bidon	Assiette	Seau	Tine A	Tine B	Tine C	Tine D	Sac (dit de 100kg)
Taille Apparence (Description)	Grande variété de louches	Boite de concentré de tomate de 5 kg martelée selon l'utilisation appelée le dixième car représente le 1/10 de la tine	Bidon de huile BP ou jus d'orange	Bassines; Assiettes de fer emaillées - Sankinsé - Yoruba	Seau étroit et éle é avec anse	Tine fer spécialement fabriquée pour la revente	Tine officielle sans chapeau pour la revente	Tine officielle avec chapeau (et travaillée éventuellement)	Tine locale ancienne ORD avec chapeau, martelé Achat	sac de jute, contenance variable
Poids Approximatif	Achat: 50 à 70 grammes Vente: 30 à 50 grammes	Achat: 1,9 à 2 kg Vente: 1,7 à 1,9 kg[b]		Achat: A. Sankinsé = 2,625 kg Vente: A. Yoruba = 2,3 à 2,5 kg	5,5 kg avec chapeau	14 à 16 kg	16 à 16,5 kg	18 kg (18 kg - 20 kg)	Vente 20 à 22 kg (en gros) Achat: producteurs 22 à 24kg	Vente au consommateur = 80 à 95 kg intermédiaires (achats) (100 à 110 kg)
Equivalence (utilisée par les commerçants)		Achat: 10 BT pour 1 Tine C ou D 60 BT pour 1 sac	4 Bidons pour 1 Tine	40 Assiettes pour un sac	20 Seaux pour un sac	6 Tines pour 1 sac revente	6 Tines pour 1 sac revente	6 Tines pour 1 sac, achat et revente	5 Tines pour 1 sac, achat	
Prépondérance des Marchés pour l'utilisation de cette mesure	Plus Rare au Sud de la Volta Noire Systématique au nord de Dédougou	Trés repandue partout en Volta Noire surtout à Kouka et Solenzo	Rare, observé à Djibasso et secteur seulement	Mesures fréquentes à Nouna et Djibasso-Solenzo	Utilisation très localisée à Safané, Tchériba	Marchés urbains et semi-urbains à la vente au consommateur	Marchés urbains, semi-urbains	Sud Volta Noire, Solenzo, Kouka, plus fréquente à Koumana et Ouarkoyé	Dédougou Djibasso utilisée, aux abords du marché. La plus grosse tine utilisée en brousse (Volta Noire)	
Remarques	Importance de la technique de versement dans la quantité.	La double boite de tomate existe, mais elle est rare					ta 1/2 tine et le pot vus à Djibasso (officielles)		Sauf: Kombory-Koura où 5 tines exigées par commerçants pour 1 sac des collecteurs (parfois 4,5 T)	

SOURCES: Interviews avec informateurs locaux (commerçants, consommateurs, vendeuses, groupement villageois) et observations des équipes de recherche (achats et pesées).

NOTES: [a]Existence d'une louche plus grande de 25 F (particulièrement à Tougan).

[b]Différence due au martelage et à la façon de mesurer.

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

"trafiquées": Le fond de la boîte est enfoncé généralement et il arrive que les vendeuses utilisent l'assiette sankinsé à l'achat et l'assiette yuruba à la vente. Sur les différents marchés de la Volta Noire, on trouve la boîte de tomate partout. On observe surtout des transactions à l'assiette à Nouna et Djibasso. Une mesure typique utilisée de façon très localisée sur les marchés de Safané et Tchériba est le seau de 5,5 kg. Pour remplir un sac de 110 kg, 20 seaux avec chapeau sont nécessaires.

Le chapeau pour toutes les mesures est une véritable institution; et il semble que la présence de ce chapeau soit un avantage important aux yeux des consommateurs par rapport à la tine officielle qui n'en a pas. Nous verrons plus tard quel rôle ces mesures jouent dans la compétition en matière de commerce des céréales.

On trouve la petite tine, fabrication locale, de 14 à 16 kg sur les marchés de consommation, comme à Dédougou. La tine officielle sans chapeau est rarement utilisée, sauf en présence des autorités. Par contre, la tine officielle avec chapeau, contenant près de 18,5 kg, est largement utilisée dans les régions de Koumana, de Ouarkoye et de Solenzo, mais seulement sur les marchés. Les tines locales, dont le poids varie avec le degré de "trafiquage", sont utilisées pour l'achat aux producteurs et font l'objet avec eux de beaucoup de discussions animées. La tine locale de près de 20 à 21 kg est en général celle dont dispose les producteurs au village, et avec laquelle ils mesurent si possible leurs céréales avant de les vendre. On la voit surtout à Djibasso sur les marchés. Les tines de 23 à 24 kg sont surtout réservées pour l'achat en brousse ou l'achat à l'écart des marchés. Les vendeuses de Dédougou en sont une bonne illustration: Elles opèrent leurs achats le matin sur la route en arrêtant les producteurs à vélo pour les convaincre de venir leur vendre avec leur tine de 24 kg, à l'écart des autres vendeuses ou des commerçants.

CHAPITRE 3

LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION ET SA DYNAMIQUE

3.1 FLUCTUATION DES PRIX

3.1.1 Matrice des Prix

Les prix disponibles pour les principaux marchés de la Volta Noire apparaissent dans l'Annexe G du rapport national. Ces prix concernent presque exclusivement le petit mil et le sorgho blanc. La source principale de ces données de prix est l'OFNACER, mais au cours des études villageoises du CRED, les prix sur certains marchés, comme à Koumana, ont pu être collectés régulièrement par les enquêteurs du CRED au cours de la plus grand partie de l'année 1984.

Les données de prix de l'OFNACER montrent une stagnation, quelque peu suspecte, des prix sur les marchés au cours des mois de mars à juin. L'évolution de ces prix en général correspond à l'évolution des prix décrite dans le chapitre introductif de ce volume. Le niveau des variations est très important, certains prix allant du simple au double entre la récolte et la soudure et même au delà, comme pour Solenzo, par exemple. Les plus fortes variations se trouvent dans les marchés ruraux principalement, alors que les variations sur les marchés de Tougan et de Dédougou au cours de la saison sont relativement plus limitées. (Voir le Tableau 12.)

3.1.2 Circulation de l'Information sur les Prix et les Quantités

L'information circule assez bien au sein d'une région où il y a de nombreux petits marchés qui se suivent. Les gens s'y rencontrent souvent et discutent des prix pratiqués sur les autres marchés et dans les villages. L'information circule aussi très bien entre les logeurs, les collecteurs et les commerçants régionaux et nationaux, et cela, grâce surtout aux transporteurs. Néanmoins, deux jours au minimum sont nécessaires pour que le commerçant reçoive le message et qu'il renvoie les instructions. Par contre, les collecteurs et commerçants régionaux, bien souvent, ne connaissent pas les prix auquels leur patron ou client vendent sur les marchés urbains. Les grands commerçants utilisent le

TABLEAU 12

PRIX OBSERVES SUR QUELQUES MARCHES DU PETIT MIL
(achat et pesée, prix au kg/FCFA)

REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)

Marché	Mois - 1984 Mesure	janvier	fevrier	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre
Kumana	Louche Boite Tomate Tine			77	113	177	95(P)	108-114	129-100		101-115	65	59
Gassan	Louche Boite Tomate Tine			100	104-65(P)	75-93(P)	92-116(P)	87	80(P)-98		60(P)-75	82-83-83	92-84
Moara	Louche Boite Tomate Tine						100	104 128					
Sono	Louche Assiette Tine			90(P)									
Tchiookuy	Louche Boite Tomate Tine		70	88 95	109	111-100 88(P)	100	100-119	174	113		63-53	
Doumbassa	Louche Assiette Boite Tomate							68(P)-125	74(P)	101	63(P)	74	74
Gouran	Louche Tine							83(P)-93			83	46(p)-63	6

SOURCE: Connées d'études villageoises.

NOTE: Prix aux consommateurs
(P) = Prix aux producteurs.

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

téléphone, mais il s'agit surtout des importations de riz par Lomé ou Abidjan et jusqu'à présent, seuls les réseaux de producteurs, collecteurs, petits commerçants, et transporteurs assurent la circulation des informations.

L'information, indéniablement, circule moins bien jusque dans les villages et parmi les producteurs; en général, il y a une mauvaise information à propos des mesures officielles et des prix officiels. Il est fort probable que seuls les producteurs assez importants et les groupements villageois dynamiques, qui vendent régulièrement beaucoup de céréales, sont suffisamment informés sur les prix sur les marchés importants.

3.1.3 Fluctuations et Formation des Prix

Les prix au producteur, dès la récolte, reflètent la situation d'abondance des céréales au niveau du village. Les producteurs sont au courant de la situation des récoltes dans les environs et en discutent entre eux. Ils auront tendance à exiger des prix plus élevés si leurs greniers ne sont pas très pleins. Au cours de la saison des cultures, la baisse des prix sur un marché correspond souvent à une bonne pluie qui a encouragé les producteurs à vendre un peu de leur stock, l'estimation des récoltes à venir étant primordiale dans la décision de vente des producteurs et dans l'ampleur de la fluctuation des prix.

Les prix varient selon le nombre de commerçants présents sur les marchés et surtout selon leur capacité d'achat. A Gassan, dès que les commerçants ont été autorisés à revenir sur les marchés, les prix ont monté très vite. De plus, sur la plupart des marchés, les prix augmentent légèrement à chaque jour de marché, du fait de l'arrivée des commerçants de l'extérieur au village ou à la région.

En général, un commerçant doit connaître auparavant les prix auquels il lui sera possible de vendre; et en comptant le transport, les frais de stockage, de personnel et sa marge, il sait à peu près dans quelle fourchette de prix il peut acheter. C'est dans le cadre de cette fourchette que les discussions avec les fournisseurs interviennent, les prix définitifs se fixant au terme de marchandages. Cette fourchette de prix est indiquée aux collecteurs pour leurs achats, mais quand les céréales se raréfient ou que la concurrence devient plus rude, il devient

impossible d'obtenir des céréales à ce prix et de nouvelles directives de la part du patron seront prises selon l'évolution du prix sur les marchés de revente.

Les mesures utilisées et les contenances différentes à l'achat et à la vente ne simplifient pas le jeu de la formation des prix. Cependant la connaissance parfaite des commerçants des différentes mesures et de leur équivalence entre elles, leur permet de savoir rapidement qu'il ne vaut pas le coup d'aller acheter sur ce marché une tine de céréales à plus de tel prix, tant que les prix à la vente n'auront pas évolué (à la suite de l'épuisement des stocks d'un des commerçants sur le marché, par exemple).

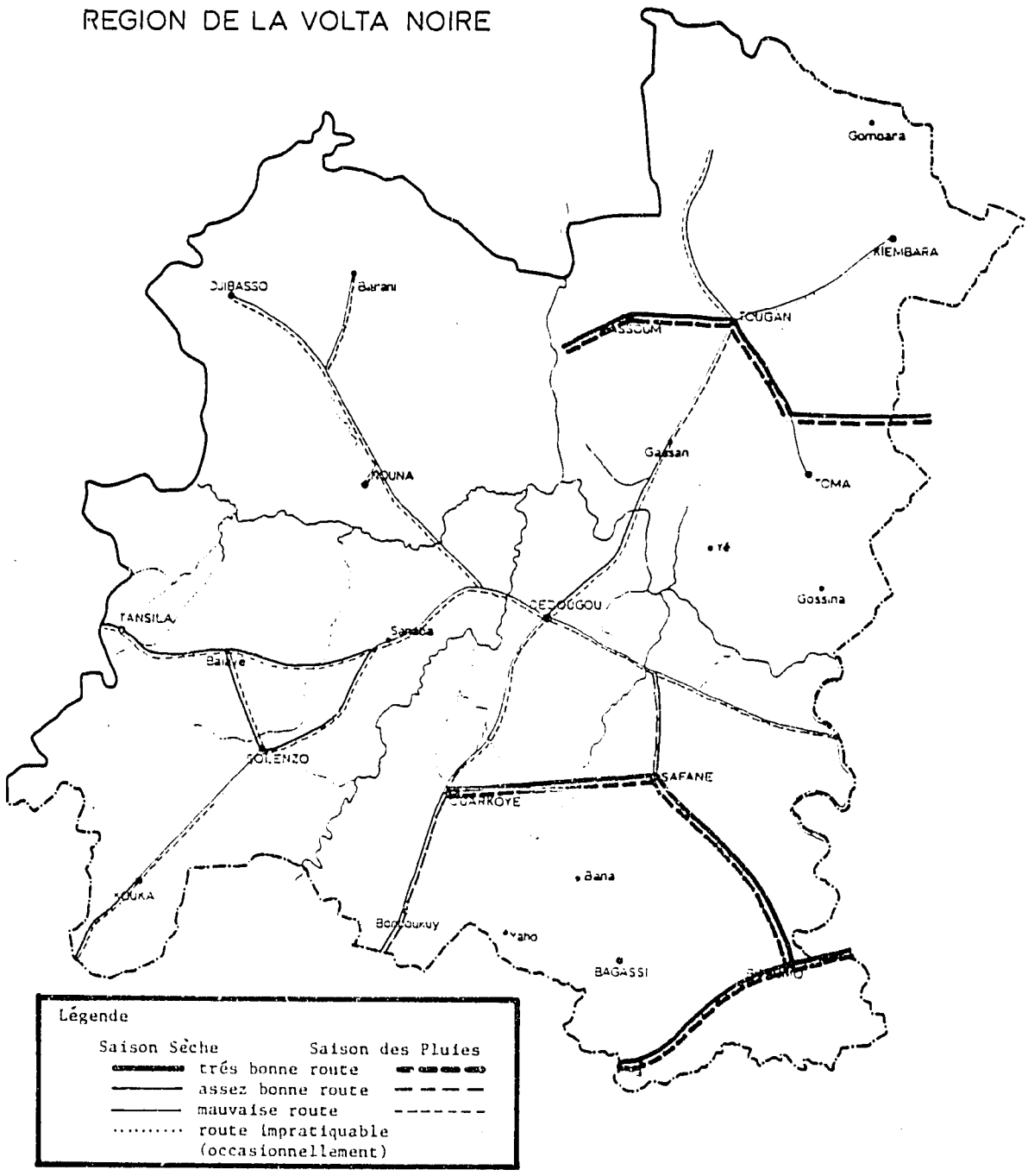
3.2 COUTS DE COMMERCIALISATION

3.2.1 Coûts de Transports, Etat des Routes

Les coûts de transport représentent une grande partie des coûts de commercialisation des céréales (Voir Tableau 13). Les routes et les pistes de la Volta Noire sont en général bien mauvaises (Carte 5). Les principales exceptions sont la petite portion de la route goudronnée Ouagadougou - Bobo-Dioulasso au sud-est de la région; la bonne route en "dur" de Ouarkoye - Safané - Boromo (route surnommée "la route du coton"); puis la très bonne route en dur, dite la "route canadienne", qui relie Kaya, Yako et Tougan et continue dans la direction de Nouna jusqu'après Kassoum.

Le coût de transport en camion ou en bachée dépend au moins autant de l'état de la route (donc des saisons), que des distances. Mais il dépend aussi de la capacité du camion, du nombre de sacs que la personne veut faire transporter, des relations de clientèle avec le transporteur et de l'appartenance à un même syndicat. D'autre part, le coût de transport par sac varie aussi selon la situation de l'offre et de la demande des transports. Il semble que le faible nombre des commerçants locaux ou des résidents possédant un capital important explique une certaine pénurie de moyens de transport locaux. Car à Kouka, Solenzo et Djibasso, les commerçants se plaignent de devoir compter sur les transporteurs de Bobo-Dioulasso ou Ouahigouya, ou bien sûr les rares transporteurs de

CARTE 5
ETAT DES ROUTES
REGION DE LA VOLTA NOIRE



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 13

COUTS DE TRANSPORTS
(FCFA/sac)

REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)

A) COUTS DE TRANSPORTS INTER-REGIONAUX

	Ouahigouya	Ouagadougou	Bobo-Dioulasso	Koudougou	Kaya
Dédougou	1.000	1.000	1.000		1.500 (1.750)
Nouna	1.000	1.000	1.000 (500)[a]	800	
Djibasso	1.000		600 à 700	1.000	
Tougan		1.200 (1.500)		1.000 (750)	
Safané				750	
Boromo				500	
Tchériba				750	
Kouka		1.000		1.000	1.500 (1.750)
Solenzo	1.250	1.250			1.500 (1.750)
Koumana	1.000	1.000	800	800	
Yé	750			1.000	
Bondonkuy				1.000	
Gouran	1.000				
Ouarkoye			450 (500)		
Kiembara	500		500 (750)		

B) COUTS DE TRANSPORTS INTRA-REGIONAUX

	Nouna	Djibasso	Solenzo	Tougan	Koura	Tchériba	Safané	Béna	Ouarkoye
Dédougou	400 (500)	600 (600)	700 (800)	700	800	400 (500)	500	700 (800)	400 (250)
Nouna		500	300 (400)						

SOURCE: Interviews avec transporteurs de la région.

LEGENDE: ( ) Variations possibles (selon la saison ou les quantités transportées).

NOTE: [a]Seulement si appartenance au syndicat local.

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

Nouna et Dédougou pour acheminer leurs produits. En fait, le transport est assuré en grande partie par les commerçants de l'extérieur, ou les transporteurs des autres régions. Seuls les commerçants les plus importants (de Nouna, Dédougou et Tougan), ont leur propre camion. Les commerçants moyens de l'extérieur louent surtout des camions (de Gouran à Ouahigouya, la location d'un Isuzu 7 Tonnes coûte 60.000 FCFA).

Mais pratiquement tous les petits et moyens commerçants de la Volta Noire paient le transport par sac. Les coûts de transport paraissant dans le Tableau 13, correspondent aux parcours les plus usités reliant les marchés entre eux. Le moyen le plus populaire de transport au sein des sous-régions est la charrette, transportant de 5 à 6 sacs. Les commerçants locaux, les collecteurs et les rassembleurs utilisent beaucoup les motos et les vélomoteurs, qui leur coûtent de 50.000 à 80.000 FCFA généralement, et durent des années (souvent près de 10 ans). Ils utilisent souvent une moyenne de 3 litres à 5 litres d'essence par jour, et il est vraiment étonnant de les voir transporter jusqu'à plus d'un sac parfois sur les vélomoteurs.

Quant aux producteurs et vendeuses, le vélo, s'il est en règle selon les normes de la gendarmerie, est le moyen de locomotion le plus courant pour rejoindre le marché en transportant 1 à 2 tines. Il faut noter que le vélo est un avoir extrêmement précieux pour le producteur, autant pour ses activités de production que pour ses activités de commercialisation. Ceux qui n'en ont pas, bien sûr, marchent à pied, comme c'est le cas de beaucoup de vendeuses et de productrices qui peuvent porter 1 à 2 tines sur la tête.

3.2.2 Coûts de Stockage

La plupart des intermédiaires importants ont des magasins de stockage, et le coût cité est d'environ 80.000 FCFA pour un magasin de 50 à 200 tonnes de capacité. Malgré tout, ils ont parfois besoin de stocker, surtout en brousse ou hors de leur région, chez des amis, chez d'autres commerçants ou chez des assembleurs, et le coût est généralement de 25 FCFA par sac (à Tougan, de 30 FCFA). Il arrive que sur le modèle des commerçants de Bobo-Dioulasso, les "stockeurs" réclament 25 FCFA par sac et par jour (à Nouna, chez le plus grand commerçant).

Au niveau des agents villageois, et des coordinateurs, les céréales sont souvent stockées soit chez eux, dans leurs cases, soit chez les producteurs. Ceux-ci recevront un cadeau pour le stockage. Dans la région de Djibasso, les collecteurs reçoivent 25 FCFA par sac.

Il est intéressant de voir quels sont les coûts de construction d'un grenier au niveau des producteurs: Un grenier en banco contenant 6 à 8 charrettes coûte à peu près 5500 à 6000 FCFA (briques, toit, etc.) et dure 15 ans, mais beaucoup signalent que cela ne leur a rien coûté car il a été construit avec l'aide de la famille.

3.2.3 Coûts du Crédit et des Pertes

Seuls les commerçants régionaux ou nationaux peuvent réellement avoir accès au crédit bancaire. A Déuougou, les banques offrent surtout des crédits de campagne, à court terme de 6 mois à 8 mois. Ces crédits se faisaient auparavant assez facilement à des taux de 15,5%. Il semble que des contraintes récentes sur les prix aient réduit ce taux à 11,5%. (Le taux d'intérêt créditeur était de 4,5% en novembre 1984 à la BICIA.) Ces crédits en général sont surtout accordés pour des produits ou des céréales à des commerçants agréés, c'est-à-dire qui peuvent présenter un contrat passé avec un transitaire, la SOCOPAO, la SOVOG, ou l'OFNACER. Sans cela, les commerçants, qui doivent être clients de la banque, devront fournir des garanties telles que les hypothèques, garanties en matériel, ou la signature d'un garant sûr.

Les sources de capital de la plupart des petits et moyens commerçants sont leurs propres bénéfices de l'exploitation agricole, puis du commerce. Il est cependant assez fréquent pour les détaillants urbains et semi-urbains (comme les préparatrices de dolo), de pouvoir obtenir auprès des assembleurs et commerçants régionaux des sacs à crédit qu'ils rembourseront après la vente. Apparemment ce crédit n'implique pas de coûts supplémentaires, mais il est fort probable que les prix de ce sac à crédit soient majorés de quelques 100 ou 200 FCFA.

Les pertes dues aux opérations de crédit concernent les ventes en avance, le crédit aux collecteurs et logeurs, et la vente à crédit aux détaillants urbains ou aux consommateurs. Pour beaucoup d'entre les commerçants, "le crédit amène la faillite". Même si l'on peut supposer que les intermédiaires ont tendance à exagérer les pertes dues au crédit,

il est intéressant de citer quelques cas: A Boromo un collecteur rapporte que sur 200 sacs vendus à crédit, 10 sont perdus, et un commerçant de Nouna a renoncé à récupérer le prix de 11 sacs perdus depuis 2 ans. Enfin, un commerçant de Tougan, commercialisant à peu près 1000 sacs par an, déclare avoir perdu 200.000 FCFA avec les logeurs et 200.000 FCFA avec les crédits aux consommateurs. Il est aussi fréquent qu'à la suite de ventes en avance, certains producteurs (3 à 4 sur 20 dans le cas d'un collecteur de Solenzo), n'aient pas encore remboursé en février. En principe, le remboursement dû sera double pour l'année d'après.

Pour ajouter un mot sur les pertes de céréales dues au stockage, elles n'ont jamais été citées comme importantes. Il semble que les techniques de stockage, avec l'utilisation des produits d'entretien, soient assez bien au point.

3.2.4 Coûts de Personnel

Le salaire d'un apprenti commerçant qui contrôle les activités d'un collecteur est assez proche de 80.000 FCFA, où bien 200 FCFA par jour. Les logeurs reçoivent généralement 100 FCFA par sac pour leur rôle joué, quoiqu'il ne soit pas toujours payé à la commission, mais parfois avec des cadeaux. Les collecteurs régionaux ou coordinateurs reçoivent 250 FCFA par sac et c'est le tarif standard à travers toute la Volta Noire. Les agents villageois sont rémunérés selon la quantité collectée, au choix du coordinateur, mais il s'agit le plus souvent là aussi de 100 FCFA par sac et quelques cadeaux offerts aux villageois.

Les commerçants, en louant les camions, doivent souvent embaucher un chauffeur ou du moins enrôler un fils. Les porteurs de sacs sont payés 100 FCFA par sac chargé et déchargé, et parfois 50 FCFA supplémentaires par sac pour porter les sacs du marché au camion. Les aides pour coudre et remplir les sacs sont assez rares; ce sont souvent des membres de la famille se déplaçant avec le commerçant.

3.2.5 Autres Coûts

La patente est de l'ordre de 5000 à 7000 FCFA dans la région. (Kouka 6900, Nouna et Djibasso 6500, Boromo 6000 et Tchériba 5300). Par contre pour les commerçants importants voyageant en dehors de la région, il faut

payer une patente se montant de 20.000 à 25.000 FCFA (ainsi que le fait un commerçant de Djibasso).

Les sacs vides neufs coûtent normalement autour de 300 à 400 FCFA. Mais depuis juillet 1984, une pénurie des sacs neufs a causé une hausse du coût des sacs. Un sac vide neuf coûtait jusqu'à 500 FCFA, et un sac usagé se payait entre 350 et 400 FCFA, alors qu'ils valent habituellement entre 200 et 250 FCFA. Les commerçants de céréales locales se procurent surtout ces sacs auprès des importateurs et vendeurs de riz.

3.3 MARGES

Les informations acquises sur les marges entre les prix d'achat et de vente (marges brutes), l'ont été soit par observation, soit au cours d'interviews avec les commerçants. Il aurait fallu sans doute pouvoir observer les prix et peser systématiquement les quantités aux différents niveaux de la chaîne de commercialisation et cela d'une façon régulière, mais nos passages rapides et ponctuels sur lesquels l'étude nationale était basée ne le permettait pas. Cependant quelques observations (Voir Tableau 14) ont pu être effectuées dans le cadre des études villageoises dans la région de Dédougou sur les transactions à l'achat et à la vente avec les différentes mesures sur quelques marchés.[1]

Ces observations indiquent des marges brutes très variées autour d'une moyenne d'environ 24 FCFA par kg, et semblent montrer que les marges brutes au kilogramme pour les transactions à la tine ne sont pas forcément moindre que celles à la louche. Les deux chiffres présentés pour Koumana sont nettement plus faibles que la moyenne, mais il serait pas trop hasardeux d'en conclure que les marges à Koumana sont plus étroites. Néanmoins, il est clair, selon les informations collectées lors des interviews, que les intermédiaires de la commercialisation des céréales obtiennent toujours de meilleurs prix d'achat en opérant à l'extérieur des marchés, de meilleurs prix et l'utilisation d'une mesure plus avantageuse. D'après ces interviews, les marges nettes, la marge brute moins les coûts directs (transport, manipulation, etc.) diffèrent pour chaque intermédiaire.

---

[1]Les quantités ont été achetées et pesées par un enquêteur avant d'être revendues sur le marché par l'intermédiaire généralement d'un producteur.

TABLEAU 14b

MARGES OBSERVEES (ACHAT ET PESEE) SUR QUELQUES MARCHES DE LA VOLTA NOIRE
(marges brutes: prix de vente (marché) - prix d'achat au producteur,
observations selon les mois, les types de mesure lors de la transaction)
(FCFA/kg)

REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)

Type de Mesure / Mois 1984	janvier	fevrier	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre
Tine			12 (Gassan)	10 (Gassan) 29 (Sono)	25 (Gassan)	12 (Tchiookuy)		33 (Gouran)	36 (Gassan)	16 (Gassan)		
Assiette							57 (Doumbassa) 8 (Sono)	25 (Yé)				
Boite Tomate "Dixieme"			6 (Koumana)		15 (Koumana)							
Louche			18 (Gassan) 22 (Gassan) 9 (Gassan)	39 (Gassan) 26 (Gassan)	18 (Gassan) 20 (Gassan) 12 (Gouran)		10 (Gouran) 24 (Sono)	18 (Gassan) 34 (Doumbassa) 20 (Gouran)	32 (Gassan)	15 (Gassan)		17 (Gouran)

SOURCE: Etudes villageoises, CRED.

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

Outre la commission assurée par sac, les acheteurs locaux (collecteurs) obtiennent assez couramment, selon le succès de leurs transactions avec les producteurs, une marge de profit supplémentaire sur le prix du sac de l'ordre de 250 à 500 FCFA. Les prix obtenus auprès des producteurs sont toutefois difficiles à vérifier dans la mesure où une partie des transactions se fait à la porte de la concession, sans témoin. Si l'on ajoute cette marge de profit à la commission, leurs gains au sac s'élèvent de 500 à 750 FCFA.

Les vendeuses prennent les marges les plus importantes sur leur petit capital. Selon les vendeuses de Dédougou, elles arrivent parfois, à la faveur du jeu des tines de 24 kg à l'achat et des boîtes de tomate trafiquées à la vente, à doubler leur mise de fonds. Plus souvent les vendeuses à la louche gagnent sur les marchés 5 FCFA sur 10 louches achetées et leur marge atteindrait 750 à 1000 FCFA par sac. En opérant aux abords du marché, elles peuvent sans doute obtenir de meilleurs prix avec les producteurs et aussi éviter de payer la taxe journalière de 25 FCFA. De plus, l'écart entre les deux mesures de la louche se creuse au moment de la soudure (les écarts de poids observés sont d'environ 20%) et les femmes pourraient gagner 400 à 600 FCFA par tine, soit près de 3000 FCFA par sac.

Les commerçants locaux et assembleurs gagnent en général de 750 à 1000 FCFA par sac, mais cela est sans compter les profits supplémentaires réalisés sur les mesures utilisées, le plus souvent la tine. Malgré tout il faut noter que l'écart de poids entre les tines d'achat et de vente sont les plus importants. Les profits effectués sur les mesures en revendant à un commerçant régional ou national sont moindres, surtout si l'achat n'a pas été fait directement au producteur.

Les commerçants régionaux ou nationaux commercialisant des quantités beaucoup plus larges ont des marges nettes au sac en moyenne de 500 à 750 FCFA. Ils effectuent moins de gains sur le poids des sacs car ils revendent la plupart des céréales à d'autres commerçants.

3.4 CONCURRENCE ET REUSSITE DANS LE COMMERCE DES CEREALES

3.4.1 Comment Réussir dans le Commerce des Céréales, Principales Difficultés

Pour réussir, selon l'avis de beaucoup, il faut pouvoir obtenir un capital tout d'abord et il est indispensable d'avoir une certaine expérience dans le commerce. Il faut savoir calculer et prendre les bonnes décisions pour l'achat et la vente. Il faut surtout éviter de trop s'endetter et pouvoir diversifier ses activités afin de minimiser les risques de faillite. L'obtention du capital et de la chance sont à leurs yeux les éléments essentiels. Les problèmes soulevés par les commerçants sont les difficultés de transport et les mauvaises pistes, les difficultés d'obtention d'une "licence d'achat" pour tous (leur commentaire est que les groupements ne peuvent pas épuiser le stock de la région), et les restrictions aux libertés du commerce.

3.4.2 Concurrence entre les Intermédiaires

3.4.2.1 Concurrence entre les intermédiaires pour l'achat aux producteurs locaux

La concurrence pour l'achat auprès des producteurs entre tous les acheteurs est importante quand les producteurs peuvent aller sur les marchés un peu importants, et surtout les jours de marché, où l'affluence des commerçants de l'extérieur fait monter les prix de 25 à 100 FCFA par tine.

Cependant les collecteurs et les commerçants se font aussi concurrence en brousse dans les régions de surplus. Le collecteur de Boromo nous a confié qu'il est difficile de trop discuter avec un producteur sur les prix, car le prochain collecteur va acheter et ainsi gagner la réputation d'acheter plus cher. Il est important d'habituer le producteur à penser que vous êtes celui qui lui donne le plus car, par la suite, il viendra vous voir directement. Des ristournes et des cadeaux, comme le pratique le commerçant de Tougan qui offre du sel parfois à ses clients, sont des façons très efficaces d'attirer le client.

La concurrence entre les vendeuses pour acheter aux producteurs est aussi très nette, car c'est à celle qui s'éloignera le plus du marché

pour les rencontrer, ou qui sera la première à l'interpeller quand il arrive sur le marché.

Il ne faut pas oublier la concurrence que représentent les groupements villageois et l'OFNACER pour l'achat aux producteurs. Les groupements villageois, aux yeux des commerçants, paraissent être les concurrents les plus sérieux des deux. A Boromo, le développement des banques de céréales serait la cause de la réduction considérable du nombre de commerçants opérant dans cette région. Les groupements en général achètent avec une tine plus favorable, même si ce n'est pas la tine officielle, et peuvent revendre à des prix moins élevés que ceux des commerçants. Malgré tout, les opérations de crédit restent la principale cause de l'échec de beaucoup de banques de céréales, et les céréales à crédit deviennent difficiles à obtenir auprès d'elles.

Les agents de l'OFNACER, en début de campagne, offrent des prix meilleurs aux producteurs que ceux des commerçants. Mais le jeu des tines différentes joue souvent en leur défaveur sur les marchés ou dans les villages. En effet les commerçants, pour attirer les producteurs en présence de l'OFNACER, leur proposent rapidement un prix supérieur à la tine (une tine imperceptiblement plus volumineuse bien sûr). Et les commerçants jouissent de relations plus étroites avec les producteurs. Cependant les commerçants, là où les producteurs sont bien informés et l'agent dynamique, devront cesser leurs achats jusqu'à ce que l'OFNACER quitte la place.

3.4.2.2 Concurrence au niveau de l'approvisionnement auprès des intermédiaires des céréales

La concurrence que se livrent les commerçants régionaux et nationaux auprès des collecteurs, des logeurs et des groupements villageois prend la forme de meilleures commissions ou prix (lorsqu'il s'agit d'achats ponctuels auprès d'eux) ou de plus grands avantages (mobylette pour les collecteurs, promesses diverses pour leur avenir, cadeaux en vue d'une association à plus long terme). Elle est particulièrement plus importante sur les marchés et dans les zones de surplus, comme Kouka, Béna et Koumana; mais elle se retrouve entre les commerçants dans les zones de surplus marginal. Le commerçant le plus important de Tougan se plaint de la concurrence des grands commerçants au sud de Tougan, le

poussant à se reporter sur le nord où il concurrence lui-même les commerçants moyens et petits de Ouahigouaya.

La répartition des agents des commerçants nationaux et régionaux de l'extérieur dans la Volta Noire témoigne de la concurrence que se livrent entre eux les groupes de commerçants des villes differentes: On entend dire souvent à propos de la concurrence sur les prix que les commerçants du Yatenga sont les "rois" ici (après les Peuls et les gens du Sahel bien sûr) car ils peuvent acheter à n'importe quel prix, ils sont sûr de vendre. Ceux de Ouagadougou (qui peuvent revendre à Ouaga la tine sans chapeau), viennent ensuite, puis ceux de Koudougou, et enfin ceux de Bobo-Dioulasso. Selon un informateur, les commerçants ont "habitué" ceux de Kouka à des prix plus chers (producteurs et petits intermédiaires): Il suffit d'offrir systématiquement quatre fois de suite un prix supérieur, et tout le monde sait que vous achetez plus cher; l'habitude est prise.

Outre cela, un des éléments déterminants de la force de la concurrence réside dans le pouvoir d'achat, le capital. Celui qui aura encore de l'argent, si l'offre est abondante et après que tous les autres aient épuisé leurs fonds, sera en position de force, que ce soit sur les marchés ou dans les villages. Aussi, il est essentiel pour les commerçants régionaux ou nationaux de laisser les collecteurs sans argent le moins souvent possible.

De même, les groupements villageois sont parfois tentés par les offres d'achat des commerçants (et cela même avec les céréales achetées avec les fonds OFNACER), car elles sont souvent non seulement meilleures, mais aussi elles ont l'avantage de proposer l'argent immédiatement à des groupements qui attendent parfois un mois après la collecte la venue de l'OFNACER.

3.4.3 Ententes et Syndicats entre les Intermédiaires

La concurrence est vive surtout entre les commerçants originaires de régions différentes, car parmi les commerçants venant d'une même région ou ville, il existe une entente certaine. Ils discutent les prix ensemble avant de partir et à l'arrivée, après avoir pris connaissance des prix sur le marché. Ils vont faire face aux mêmes coûts de commercialisation et aux mêmes conditions de vente. Si, à l'occasion, un

d'entre eux a obtenu de meilleures conditions d'achat, les autres commerçants s'entendent pour le "dissuader" de faire baisser les prix au retour. Un petit commerçant de Dédougou a déclaré qu'il lui serait très difficile d'aller à Koumana chercher des céréales afin de les vendre moins cher sur le marché, et cela parce que les autres commerçants "ne seraient pas d'accord".

Les syndicats formels se trouvent surtout dans les centres urbains, comme à Tougan et Nouna: A Nouna, le syndicat des acheteurs de produits, créé en 1973, comme à Tougan l'association des commerçants (y compris les transporteurs et les vendeurs de sable), ont pour rôle principal de défendre leurs intérêts communs et aussi de fixer une discipline des prix. Par contre dans les zones rurales, les ententes entre les commerçants sont plus informelles: Par exemple, il n'y a pas d'association de commerçants à Kouka ou Solenzo, mais les commerçants nous ont dit qu'une des règles parmi eux est "le respect de l'idéologie musulmane: le respect des normes de l'autre et assistance mutuelle."

L'entente entre les collecteurs villageois ou coordinateurs semble beaucoup moins fréquente. Tout d'abord parce que chacun opère "chez lui" dans son village où il a un avantage évident. Ensuite chacun essaie de faire le maximum de collecte en peu de temps (au moment où les céréales sont les moins chères), car ils ont moins de limitations de capital comme les commerçants privés locaux. De ce fait, entre les collecteurs, l'entente paraît inconcevable dans la région de surplus de la Volta Noire, particulièrement entre les collecteurs de Boromo. Cependant à Safané et Tchériba, les collecteurs se seraient entendus pour ne pas permettre aux commerçants de l'extérieur de trop forcer la concurrence parmi les collecteurs locaux, afin de diminuer leur risque de se voir évincer du marché de la collecte.

Au cours de nos passages, nous n'avons jamais entendu parler d'ententes ou d'association entre les vendeuses, si ce n'est des groupes bien spécifiques, tels que les tontines entre les vendeuses de dolo dans la région de Solenzo ou plus simplement les roulements établis sur les marchés par les germeuses de mil et les préparatrices de dolo entre elles.

En général, il n'y a aucune entente entre les producteurs, ce qui explique en partie la très grande variation des prix au niveau des

producteurs par rapport aux autres niveaux des chaînes de commercialisation. Malgré cela il est fort possible de noter des ententes ponctuelles entre acheteurs ou entre producteurs dans le but de défendre leur intérêt commun. Dans un village de Tchériba, par exemple, les producteurs se sont entendus pour refuser de vendre en dessous d'un certain prix et les commerçants locaux, en réponse, ont refusé d'acheter à ces prix et sont repartis "bredouilles".

Avant de conclure, il faut souligner que du fait des dernières années de mauvaises récoltes, les syndicats, associations ou simples ententes semblent de moins en moins efficaces dans leur rôle de discipline des prix et de modération de la concurrence (cela afin surtout d'éviter des faillites de nombreux petits intermédiaires). A Nouna, le président du syndicat des acheteurs de produits explique que ce syndicat est à l'heure actuelle beaucoup moins efficace, car "certains acheteurs syndiqués refusent de respecter un prix d'achat fixe". C'est clairement le cas aussi parmi les collecteurs, les commerçants régionaux ou nationaux se plaignant systématiquement du peu de confiance que leur inspirent les agents payés à la commission depuis quelques années. Ceux-ci tentent de plus en plus d'obtenir de meilleurs avantages avec d'autres patrons et de supplanter les autres collecteurs régionaux. Dans ces conditions les ententes sont très rares entre eux ou inefficaces.

CHAPITRE 4:

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

4.1 CHANGEMENTS PRINCIPAUX

Les changements les plus importants à l'évidence reposent sur la moindre abondance des céréales que tous les informateurs notent depuis dix ans. D'après ces informateurs, les grands commerçants auparavant faisaient tout eux-mêmes: ville, village, brousse, contacts avec les grands producteurs; et les prix ne connaissaient pas les fluctutions actuelles au cours d'une même saison. Cela est particulièrement vrai pour les zones du nord de la Volta Noire: Autrefois, quand il y avait des céréales, les producteurs étaient les seuls intermédiaires. Les marchands aujourd'hui ne trouvent pas rentable d'aller eux-mêmes en brousse; ils préfèrent attendre sur les marchés. En conséquence, nous l'avons vu plus haut, le rôle des femmes dans le nord de la Volta Noire dans le domaine de la commercialisation s'est considérablement développé au cours des dernières années. L'appauvrissement de la région du nord a aussi provoqué le déclin de certains marchés qui avaient auparavant une grande réputation dans la région, tels que Lankoé et Pangogo. Nous avons vu aussi que l'évolution des groupements villageois dans certains secteurs (vers Tougan et vers Boromo) a affecté le niveau d'activité ou le nombre des commerçants privés.

D'autre part, la distribution du capital au Burkina Faso historiquement s'est faite à l'avantage des commerçants de Ouahigouya, de Bobo-Dioulasso, de Ouagadougou et de Koudougou surtout. Comparativement à ces centres, les commerçants de Dédougou sont moins implantés dans le commerce des céréales. Et au cours des dernières années, l'immigration importante au sein de la Volta Noire (particulièrement les colons mossi, comme à Ban), a facilité l'ouverture de nombreux marchés aux commerçants de l'extérieur.

A la suite du conflit Mali - Haute Volta, les tarifs douaniers ont augmenté, les frontières ont été fermées et les coûts de transport se sont élevés. Les bailleurs de fonds maliens très nombreux en Haute Volta avant le conflit se sont dispersés en grande partie par la suite,

laissant la place aux commerçants de Bobo-Dioulasso, Ouahigouya, et Ouagadougou surtout. A l'époque, comme nous l'a confié le commerçant de Tougan, chacun avait son bailleur de fonds et le système était simple (100 FCFA à 200 FCFA de bénéfice par sac). Beaucoup de petits commerçants locaux, à la suite du conflit ont dû chercher d'autres "patrons". Néanmoins, une partie du capital investi dans les céréales de la Volta Noire est encore d'origine malienne, particulièrement par l'intermédiaire des commerçants de Nouna et de Djibasso.

4.2 PROBLEMES MAJEURS ET AMELIORATIONS SUGGEREES

Les problèmes majeurs au sein du commerce des céréales sont les suivants:

- Accès aux marchés pour les producteurs. Problème de temps, de moyens de transport.
- Accès à l'information pour les producteurs dans les villages les plus éloignés des marchés et qui n'ont pas de groupement villageois. Information particulièrement en matière d'unité de mesure et des prix officiels par rapport au rapport prix/mesure sur les marchés ou auprès des commerçants privés.
- Accès au capital pour les commerçants locaux (capital propre) et de moyens de transport.
- Difficultés pour les consommateurs et les producteurs d'obtenir du crédit ailleurs qu'auprès des commerçants. Difficultés pour les groupements villageois de rendre les mêmes services que les commerçants en restant solvables. Difficultés générales de gestion et d'obtention de fonds de roulement pour les groupements villageois.
- Monopoles très ponctuels dans certains villages dûs à de très mauvaises routes parfois impratiquables en saison des pluies. Coûts de transport élevés, haussant le prix des céréales du fait des mauvaises routes de la région.
- Inflexibilité des prix OFNACER et des politiques de collecte. Manque de souplesse dans les réglements en matière de commercialisation des céréales (particulièrement pour les échanges inter-régionaux entre les groupements villageois et les banques de céréales).

- Monopoles créés par la politique d'agrément en matière de commerce des produits d'exportation qui affecte l'octroi de crédit de campagne auprès des banques commerciales.

ANNEXE:

RESUME DES ACTIVITES DE RECHERCHE EN VOLTA NOIRE

Le premier passage de recherche en Volta Noire au cours duquel toutes les informations de base sur la commercialisation des céréales ont été collectées auprès de nombreux informateurs, a été effectué du 19 janvier au 15 mars à Dédougou, Nouna et Solenzo ainsi qu'au cours d'un bref passage à Boromo; du 16 avril au 23 avril à Tougan et Toma. Ce premier passage de deux à trois semaines dans une région, sous forme de questionnaires pour les commerçants et les producteurs, ainsi que des rencontres avec les autorités administratives et les responsables de l'OFNACER et de l'ORD, était assuré par des assistants de recherche burkinabè sous la supervision d'un chercheur.

Un deuxième passage plus court (de quelques jours) dans la région de Dédougou, de Tougan, de Nouna, de Djibasso, de Solenzo et de Boromo et parfois un troisième passage (à Dédougou, Tougan et Solenzo) ont été effectués par les assistants de recherche avec une participation plus intensive du chercheur responsable, en octobre et novembre 1984. Au cours de ces quelques jours dans chaque secteur, les informateurs les plus ouverts contactés au cours du premier passage ont été contactés de nouveau afin d'obtenir des informations beaucoup plus délicates concernant la gestion du commerce des céréales, la formation des prix, les marges.

Le Tableau 15 montre un récapitulatif du programme de recherche dans cette région ainsi qu'un rappel du nombre de marchés visités et de commerçants et producteurs contactés.

TABLEAU 15

PROGRAMME DES PASSAGES DE RECHERCHE RR

REGION: VOLTA NOIRE (Dédougou)

	Marchés (Villages) Visités	Nombre de Commercants Contactés	Producteurs et Autres Contactés
Passages au 1984 DEDOUGOU 3 passages-1-jan-mars 84 2-octobre 84 3-novembre 84	Dédougou Koumana[a] Ouarkoye[a] Bonkonkui[a] Tchiookui[a]	1 moyen commerçant et petit commerçant, vendeuses 2 commerçants moyens (600 à 1500 sacs/an) 1 collecteur petit commerçant (600 sacs) 1 moyen commerçant (3 petits com) petits commerçants	1 producteur de la region (Kari) (Nov 84) 1 producteur Etudes villageoises et anthropologiques à Dankui (prés de Ouarkoye) 1 producteur [b](Banques) BND-BIV
TOUGAN 3 passages 1: 4/16-4/23 2: octobre 3: novembre	Tougan Gouran[a] Nohori (Néhourou) Di Gassan[a] Kassoum Kiembara Lankoe	1 grossiste (2000 sac/an) vendeuses, petits commerçants 1 commerçant d'origine malienne vendeuses céréales commerçants et vendeuses vendeuses 1 commerçant moyen petits commerçants	
NOUNA DJIBASSO 2 passages 1: jan-mars 2: octobre 84	Djibasso Nouna Kombory Koura (Djibasso) Barani	1 grand commerçant (Samo)-2000 sacs/an 1 grand commerçant, fournisseurs OFNACER commerçants vendeuses	
SOLENZO KOUKA 3 passages 1: février 2: octobre 3: novembre	Solenzo Kouka Béna Tansilia Yasso Dissankuy Sanaba	2 collecteurs (mossi) 2 commerçants (mossi) logeurs (Dafing, mossi, bwaba) 1 collecteur important sur la région petits commerçants 1 producteur commerçant petit commerçant	1 producteur 1 grand producteur 2 grand producteurs producteurs 1 moyen producteur 1 moyen producteur
BOROMO 2 passages 1: 21 mars 84 2: octobre 84	Boromo Safané Tchériba	1 collecteur, 1 grand collecteur (15000 sacs/an) vendeuses, petit commerçant 1 collecteur + 1 commerçant extérieur	

NOTES: [a]Ces marchés ont été d'autre part regulièrement visités par l'équipe de recherche affectée aux études villageoises durant toute l'année 1984 (CRED).

[b]Etudes villageoises et anthropologiques à Dankui (Ouarkoye) et à Tissi (Gassan).

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 YATENGA (OUAHIGOUYA)

et

BIBLIOGRAPHIE du TOME II

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 Yatenga en 1982-83, selon les chiffres du recensement de 1975, devait s'élever à 548 238 habitants dont la majorité se trouve surtout dans la région de Ouahigouya, de Gourcy et de Séguénéga (voir Tableau 2).

Le mouvement d'émigration vers le Sud cependant s'est accentué au fil des mauvaises années bien qu'il soit impossible de l'évaluer quantitativement. Dans le courant de la soudure 1984, une forte vague de départs (parfois des villages entiers comme à Kain) a sévi surtout dans les secteurs de Thiou, de Koumbri et de Séguénéga.

Les "yatengais" sont des mossis dans leur écrasante majorité, même si l'on y rencontre quelques peuls dans les zones au Nord de la région. Leurs préférences en matière de céréales se portent sur le petit mil et le sorgho blanc.

1.2 PRINCIPAUX PRODUITS

Les principales céréales produites dans cette région sont le sorgho blanc et le petit mil, pratiquement exclusivement et en égale quantité lors des dernières années (voir Tableau 1). Comme ailleurs, les mauvaises pluies de la campagne de cultures 1984 ont un peu moins affecté la récolte de mil que celle de sorgho blanc. Par rapport à l'année 1983-84, la récolte de sorgho (sorgho blanc) de 1984 a été réduite de moitié, alors que le petit mil a un peu mieux résisté avec 15.448 tonnes en 1984-85 contre 25.091 tonnes la saison précédente.

Très loin derrière, la troisième céréale produite est le riz (bas fonds et avals de barrages), puis vient le maïs, dont la récolte en 1984-85 a été pratiquement nulle. Les producteurs cultivent aussi un peu de fonio pour leur consommation et aussi du niébé (haricots) qu'ils consomment surtout lors des mois frais (décembre, janvier) ou qu'ils vendent.

TABLEAU 1

ESTIMATIONS DES PRODUCTIONS DE CEREALES ET PRINCIPAUX PRODUITS
CAMPANGES 1983-84, 1984-85
(tonnes)

REGION: YATENGA

Secteurs	Cultures	Sorgho[b]	Mil	Riz	Maïs	Fonio	Niébé	Total Céréales	Arachide	Sésame
Ouahigouya[a]	1983-84	(5.098)	(5.887)	(148)	(210)			(11.343)		
	1984-85	990	1.884	240	8			3.122	284	
Gourcy	1983-84	(7.139)	(7.481)	(22)	(63)			(14.705)	(365)	
	1984-85	6.840	7.355	46	33			14.274	2.004	
Séguénéga	1983-84	(10.915)	(4.428)	(66)	(42)			(15.451)	(75)	
	1984-85	3.084	2.971	37	15			6.107		
Titao	1983-84	(1.923)	(2.062)	(13)	(13)	(15)		(4.026)	(121)	
	1984-85	1.301	2.331	15	1			3.648	34	
Tiou	1983-84	(651)	(2.997)	(64)	(19)	(20)		(3.751)		(11)
	1984-85	1	24	6				31		
Koumbri	1983-84	(1.605)	(2.236)	(20)	(47)	(211)	(184)	(4.303)	(364)	(198)
	1984-85	1.219	883	4	1			2.107	53	
Total	1983-84	(27.331)	(25.091)	(333)	(394)	(246)	(184)	(53.579)	(925)	(209)
	1984-85	13.435	15.448	348	58	8		29.289	2.375	

SOURCE: ORD du Yatenga, Rapport de Campagne, 1983-84 (pour les données de 1983-84) et Document de Travail, estimations à la fin de sptembre, 1984 (octobre, 1984) pour 1984-85.

NOTES: [a] Ouahigouya information non disponible pour le fonio, le niébé et le sésame - récoltes minimum.

[b] Sorgho blanc surtout.

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

Les secteurs de Séguénéga (surtout pour le sorgho blanc), Gourcy et Ouahigouya sont les principaux producteurs de céréales de la région, alors que la zone nord, formée de Titao, Koumbri et Thiou, ne produisent pas le cinquième des céréales de la région.

Le bétail (particulièrement au Nord de la région) et les petits ruminants, ou même la volaille, représentent sûrement la deuxième richesse de la région. Malheureusement, les patûrages, comme les récoltes, ont été sérieusement réduits par la sécheresse.

Signalons aussi l'importance des arachides et celle, quoique bien moindre, du sésame comme cultures de rente dans cette région. Ces produits sont en très grande partie exportés hors de la région. Les produits maraîchers sont aussi très cultivés autour des barrages et des puits et jusque dans les zones de la région. Malheureusement, la consommation des légumes n'est pas répandue dans la région, et ses légumes, cultivés pour être vendus, font parfois face à de graves difficultés d'écoulement (pommes de terre, tomates, aubergines).

1.3 BILAN CEREALIER

Comme l'indique le Tableau 2, le déficit céréalier de la région du Yatenga s'est encore nettement aggravé pour la saison 1984-85 selon les donnnées de l'ORD (Organisme Régional de Développement) dès octobre 1984. Dans le calcul des besoins en céréales de la région, la population émigrée n'a pas été déduite sur l'hypothèse que cette émigration est saisonnière ou temporaire.

Alors que le fort déficit de Titao et de Gourcy se maintenait au même niveau que l'année précédente, les autres zones (surtout Séguénéga) accuseraient un déficit double de celui de l'année précédente. Le secteur de Ouahigouya, quant à lui, représente plus du tiers du déficit de tout le Yatenga, en 1983-84 comme en 1984-85. (Voir aussi la Carte 1.)

1.4 ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT RURAL

L'ORD du Yatenga abrite de nombreux projets de développement qui lui permettent de rester très actif dans la région, mais l'origine diverse des financements et de la gestion en rend la coordination difficile.

TABLEAU 2

BILAN CEREALIER
1982-85
(tonnes)

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

Secteurs	Population hbts (1982-83)	Densité hbts/km^2 (1982-83)	Bilan Céréalier 1982-83[a] 190 kg*	1983-84[a] 190 kg*	1984-85[b] 190 kg*
Ouahigouya	155.386	70		-21.645	-30.169
Gourcy	130.306	65		-11.076	-11.969
Séguénéga	101.805	67		- 7.007	-16.753
Titao	81.979	54		-13.831	-14.524
Tiou	39.113	19		- 4.442	- 8.310
Koumbri	39.649	66		- 3.732	- 6.249
Total	548.238	45	-62.722	-61.734	-87.976

SOURCE: [a]Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, Rapports de Campagne 1983-84 et 1982-83 pour l'ORD du Yatenga.

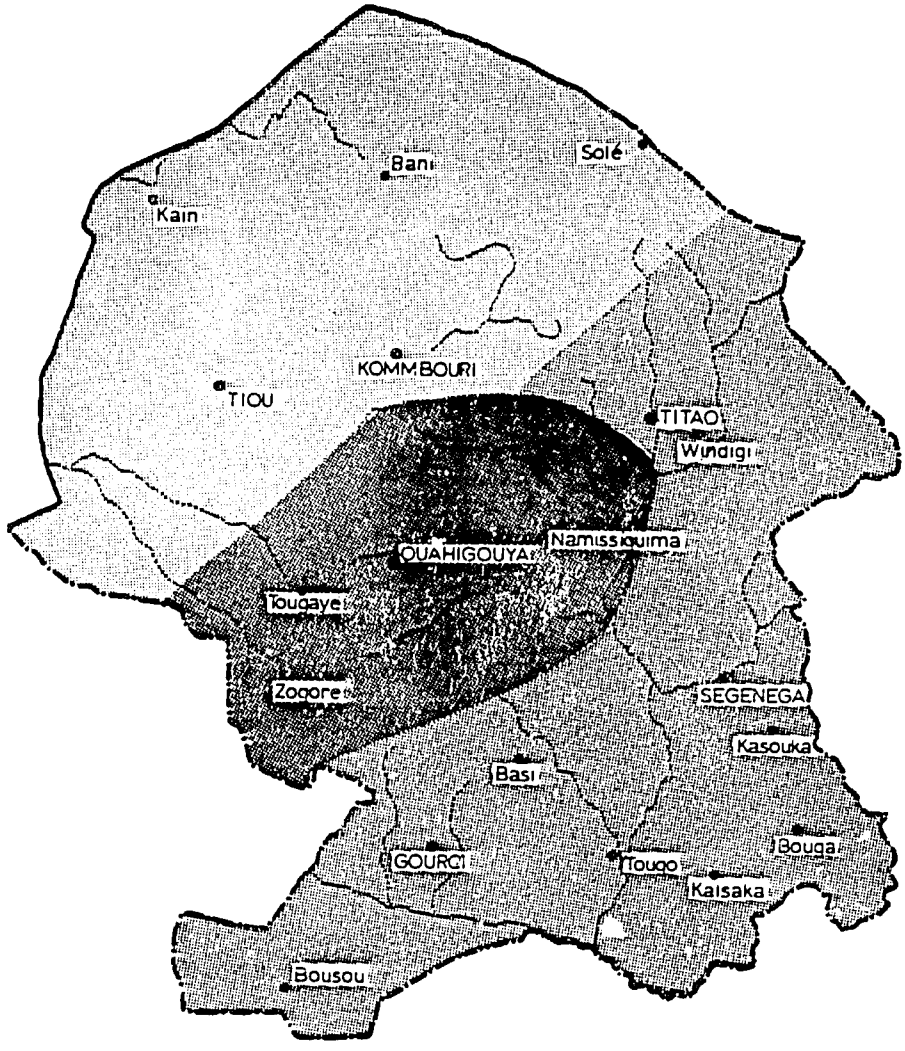
[b]Documents de travail de l'ORD du Yatenga, Estimation début octobre 1984 (1984-85) (Novembre 1984).

NOTES: Céréales = sorgho, mil, riz, maïs, fonio. (Le nié'é est aussi incorporé dans ces estimations.)

*190 kg par an par personne est l'estimation des besoins en céréales utilisée pour le calcul de ces bilans céréaliers. 15% des récoltes sont aussi déduites pour prendre en compte les pertes et les besoins en semences. Pour ces calculs, la population émigrée n'a pas été déduite, cette population pouvant revenir à tout moment.

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

CARTE 1
BILAN CEREALIER PAR SECTEUR: YATENGA OUAHIGOUYA



Légende: Importance relative du déficit par secteur (en tonnes)
Selon les estimations de déficit pour les années 1983-1984 et 1984-1985.

Les zones les plus sombres correspondent aux zones de déficit plus important.

Source: ORD YATENGA: rapport de campagne ORD YATENGA, Sept. 1984.
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Ces programmes de développement dans cette région sont particulièrement tournés vers la construction des barrages et des puits, les projets d'élevage, des opérations de crédit agricole (l'ORD abrite une section de la Caisse Nationale de Crédit Agricole, ou CNCA), et par l'intermédiaire de l'encadrement des groupements villageois, la vulgarisation des techniques de culture, l'alphabétisation fonctionnelle, la construction et la gestion de banques de céréales.

CHAPITRE 2

DESCRIPTION DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1 GEOGRAPHIE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION

2.1.1 Mouvements de Céréales (voir Schéma 1 et Carte 2)

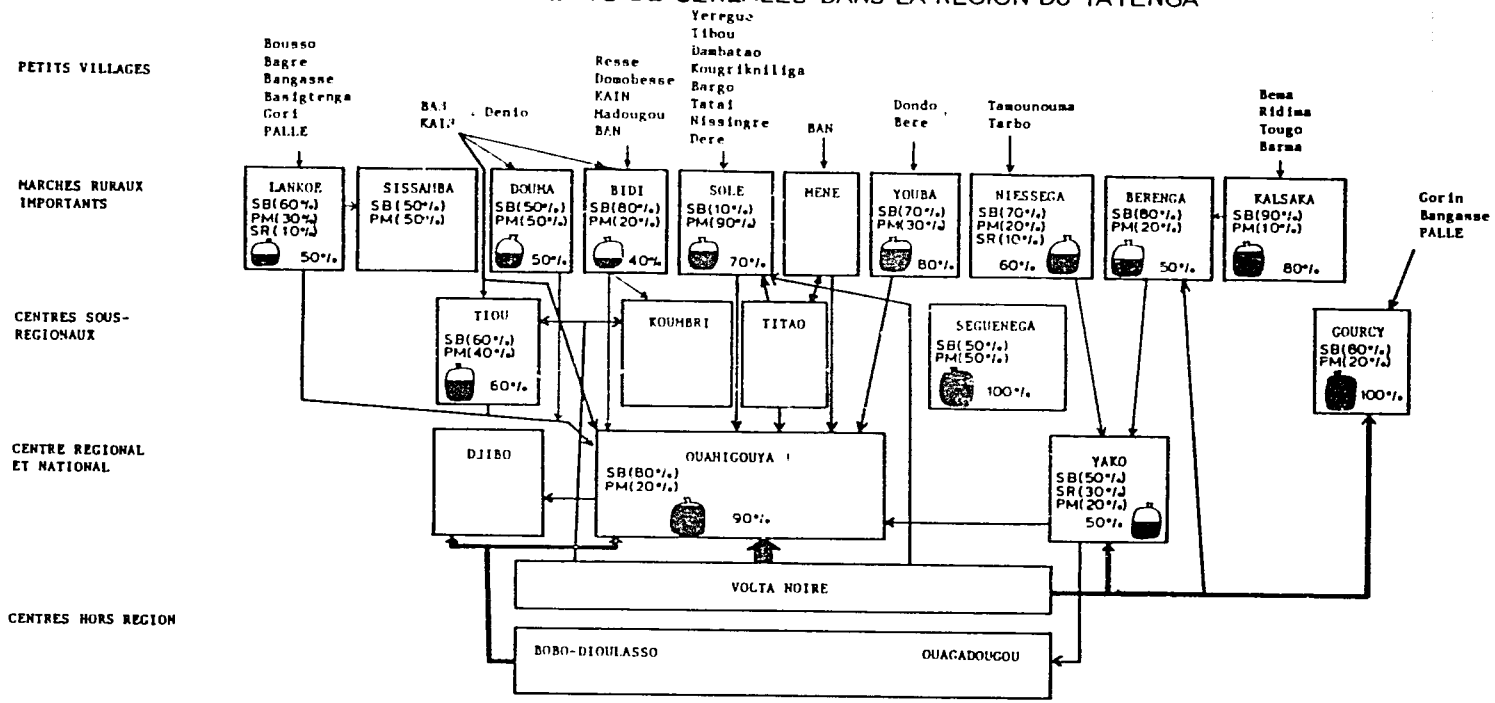
Tout d'abord, au niveau local, les céréales vont des petits villages aux marchés ruraux et centres semi-urbains, tels que Solé, Lankoé, Kalsaka ou Mené, où les céréales des villages alentours sont acheminées, surtout après la récolte, par les producteurs directement ou les petits commerçants qui se déplacent pour collecter. Par la suite, au moment de la soudure, des mouvements inverses (backflows) se produiront des marchés vers les villages, permettant de satisfaire, en partie au moins, la demande dans ses villages où les quantités de céréales commercialisées ne sont pas suffisamment grandes ou régulières pour qu'ils soient directement approvisionnés par l'OFNACER (Office National des Céréales), le commerce privé ou un groupement villageois local.

Les céréales, lors d'une récolte normale, sont acheminées des villages plus importants mais surtout des marchés ruraux et centres semi-urbains, vers les centres régionaux ou nationaux du Yatenga, par exemple Yako, Gourcy, Tiou ou Ouahigouya recevant des céréales en provenance respectivement de Kalsaka et Bérénga, de Pallé, de Kaïn, de Bidi, Mené et Lankoé. Les mouvements inverses lors de la soudure sont plus occasionnels (mis à part la distribution des céréales de l'OFNACER), dans la mesure où la plupart de ces centres semi-urbains sont approvisionnés en partie directement par les céréales venant de l'extérieur, que ce soit par l'intermédiaire du commerce privé ou des groupements villageois.

Les mêmes types de mouvements de céréales, quoiqu'encore plus occasionnels du fait de la présence de chaînes plus fortes avec les autres régions du pays, existent entre les centres régionaux et les centres "nationaux" du Yatenga, c'est-à-dire entre Tiou, Koumbri, Titao, Gourcy et Ouahigouya ou Yako (presque considéré de la région du fait de sa proximité et de ses liens avec le Yatenga).

Ces dernières années, les flux les plus importants ont relié les centres d'approvisionnement en Volta Noire (Kouka, Solenzo, Djibasso,

SCHEMA 1 SCHEMA DES MOUVEMENTS DE CEREALES DANS LA REGION DU YATENGA



LEGENDE:

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 indiquent l'importance relative des flux de céréales.

Les mouvements des villages et marchés principaux vers les centres de la région sont significatifs en cas de bonne récolte. Dans le cas contraire, des mouvements inverses se produisent durant la soudure.

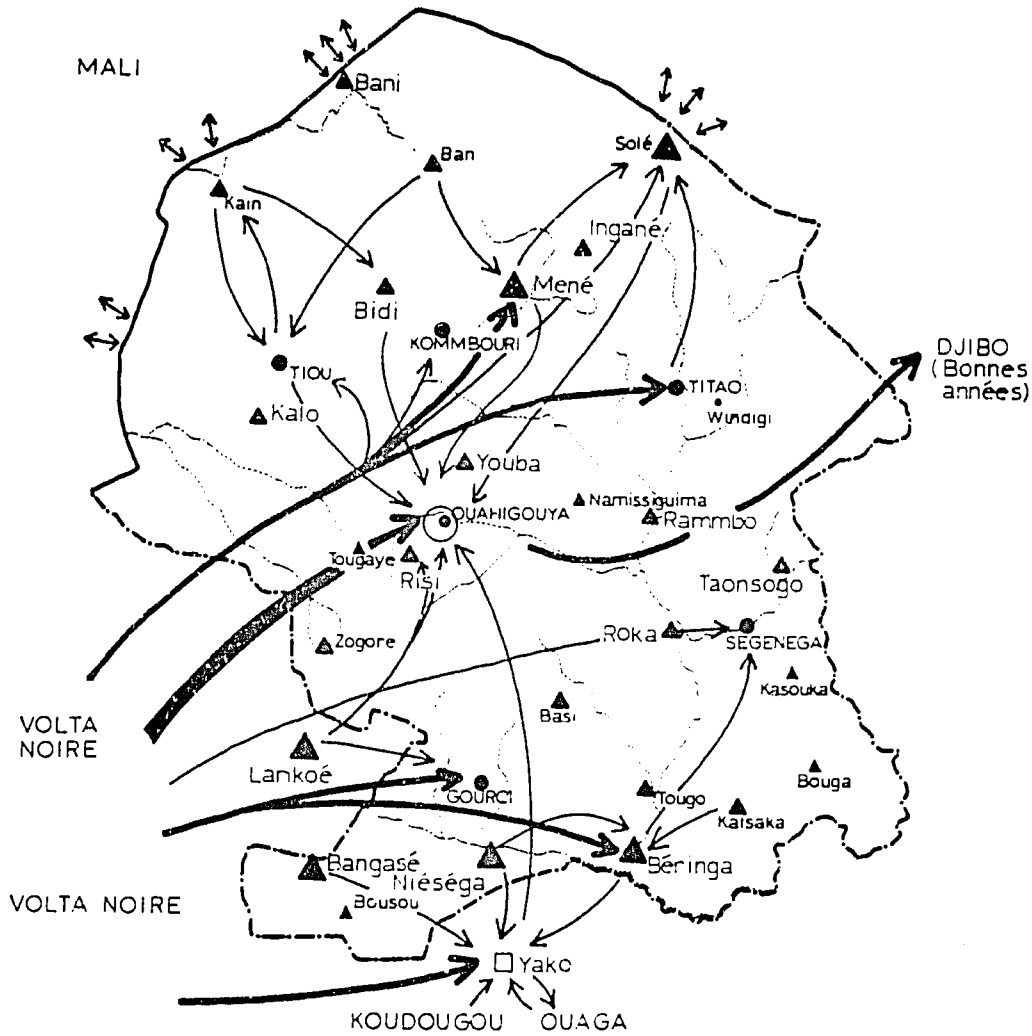
L'importance relative de chaque type de céréales dans les céréales commercialisées sur chaque marché est indiqué par l'ordre des céréales citées et éventuellement les pourcentages approximatifs.

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.

CARTE 2
MOUVEMENT DE CEREALES ET PRINCIPAUX MARCHES REGION DU YATENGA



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

- ○ 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.

Nouna et Tougan) et le marché de Bobo-Dioulasso aux marchés régionaux ou nationaux du Yatenga, Ouahigouya surtout, mais aussi Yako, Gourcy, Titao, Koumbri et Tiou, et dans une moindre mesure les centres importants tels que Solé, Bérénga, Mené, Bidi, Kalsaka.

Lors de bonnes récoltes, des céréales de Yako étaient acheminées sur Ouahigouya ou Ouagadougou, alors que des céréales de Ouahigouya étaient exportées sur Djibo et le Sahel. Selon certaines rumeurs, des céréales locales après la récolte ou des céréales de l'OFNACER seraient acheminées clandestinement de la région de Ouahigouya vers le Mali, via Tiou ou Djibo. L'étude n'a pu déceler aucune évidence de tels flux, si ce n'est les échanges traditionnels de céréales locales ou obtenues localement entre les producteurs et habitants de chaque côté de la frontière, comme à Solé par exemple au Nord duquel des villages mossi s'étendent jusqu'à 40 km à l'intérieur du Mali.

Les céréales commercialisées et importées dans la région du Yatenga sont surtout du sorgho blanc, le mil local étant le produit commercialisé seulement en dernier recours par les producteurs. Cependant les céréales acheminées par l'OFNACER dans le Yatenga comportent de grandes quantités de sorgho rouge américain auquel les consommateurs du Yatenga préfèrent de beaucoup le sorgho blanc ou le petit mil local.

2.1.2 Principaux Marchés et Points de Transaction

2.1.2.1 Marché national

Ouahigouya, bien que restant un marché de transit entre les points extérieurs d'approvisionnement et les marchés et villages du Yatenga, joue surtout à l'heure actuelle un rôle d'importation de céréales pour la consommation urbaine ou des villages du secteur immédiat de Ouahigouya. Le marché de Ouahigouya est en effet un centre d'écoulement des céréales locales comme les céréales d'importation, et un centre de ravitaillement pour les commerçants et consommateurs des villages environnants. Si ce n'est pour le système de distribution de l'OFNACER, il semble qu'une très faible partie seulement des céréales transitant à Ouahigouya soit par la suite acheminée dans les autres secteurs du Yatenga, ceux-ci possédant eux-mêmes un centre d'approvisionnement similaire avec les marchés régionaux. Le marché de Yako suit essentiellement la même évolution que

le marché de Ouahigouya, si ce n'est que son secteur est moins déficitaire et que les liens avec Ouagadougou, plus proche, sont plus forts.

2.1.2.2 Marchés régionaux

Les marchés de Tiou, Koumbri, Titao, Séguénéga et Gourcy ont en fait un rôle similaire à celui de Ouahigouya en matière de commerce des céréales, quoique d'importance plus limitée en général. Ces centres assurent directement eux-mêmes l'approvisionnement de leur secteur avec en grande partie des céréales importées (à part en ce qui concerne les céréales de l'OFNACER qui transitent par Ouahigouya le plus souvent et certains approvisionnements occasionnels auprès du marché privé de Ouahigouya).

2.1.2.3 Marchés ruraux importants

Parmi les marchés ruraux importants cités sur le Schéma 1 (et indiqués sur la Carte 2), Mené et Bérénga semblent être les plus importants en matière de commercialisation des céréales du fait de l'importance de certains de leurs commerçants permettant de ravitailler le marché et le secteur. Ces marchés ont pour fonction au cours d'une saison normale de rassembler les céréales collectées dans la région et ainsi servir de transit entre les villages, les producteurs et les marchés régionaux et nationaux. Par exemple, les commerçants de Yako viennent acheter des céréales sur le marché de Bérénga auprès des moyens et petits commerçants qui ont eux-mêmes collecté les céréales sur toute la région environnante. On pourrait aussi prendre pour exemple le marché de Solé, centre de rassemblement des céréales vendues localement par les producteurs des villages ou petits marchés avoisinnants, sur lequel se ravitaillent les commerçants de Ouahigouya et de Titao. Cependant, le manque de céréales locales s'aggravant au fil des années, ces marchés ruraux ont de plus en plus joué un rôle d'approvisionnement en céréales, bénéficiant pour ce faire de commerçants ou groupements villageois suffisamment dynamiques pour partir acheter des céréales à l'extérieur de la région. Les marchés ruraux secondaires en général peuvent s'y approvisionner quoique certains de ces marchés ruraux moins importants éprouvent des difficultés à le faire: Outre les problèmes de transport,

les petits commerçants locaux cessent souvent leurs activités de commerce des céréales au moment des travaux de culture. Les seuls qui vendent des céréales ont d'une part une capacité insuffisante pour faire face à une augmentation très rapide de la demande lors des dernières années. D'autre part, ils hésitent à vendre des céréales dans des petits marchés ou nombreux des consommateurs ne sont guère solvables.

2.1.2.4 Périodicité des jours de marché

Au Yatenga, les marchés ont lieu tous les trois jours, selon le roulement suivant: Les marchés à Mené, Séguénéga, Bouga, Béma, Nongafayère, Tougo et Rigi, ont lieu le même jour. Les marchés à Bougouré, Bérénga, Ninigui, Ingané, Guiri-Guiri, Kossouka, Gamba et Bidi, ont lieu le jour suivant de celui des marchés cités plus hauts. Quant aux marchés de Téma, Ziga, Kalsaka, Koumbri, Youba, Solé, Oula, Ramsa, Gourcy, et Kerra Douré, ils ont lieu deux jours après ou un jour avant un jour de marché dans les villages cités en premier lieu. A Ouahigouya et à Yako, les marchés sont actifs tous les jours.

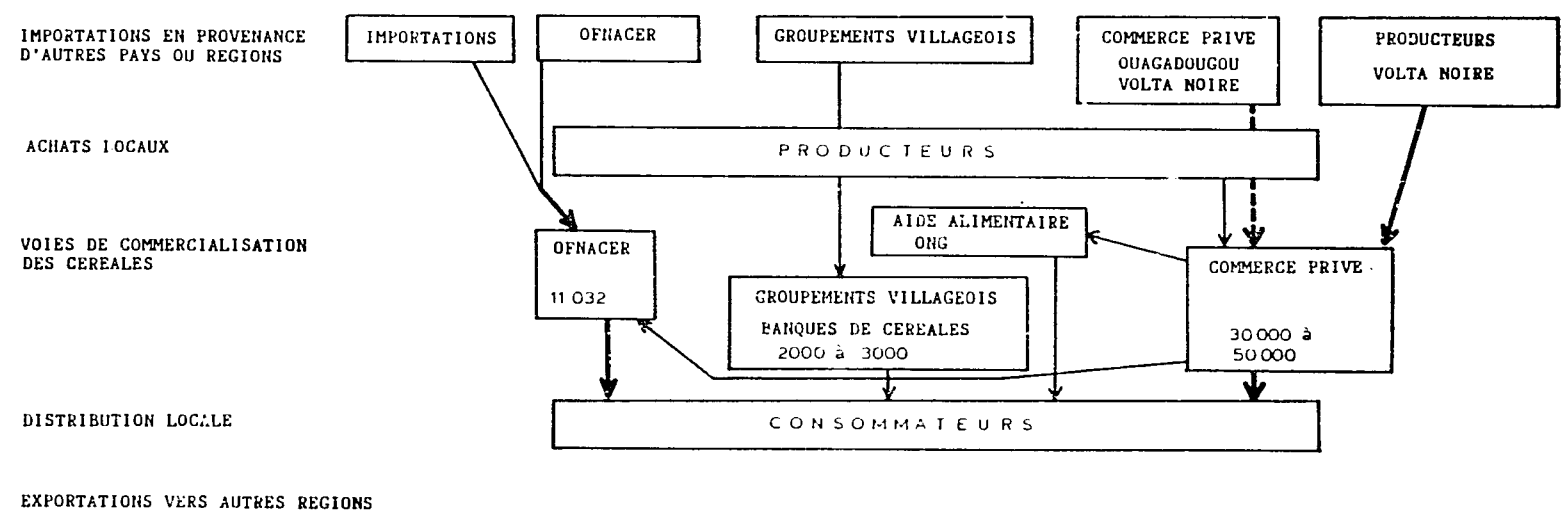
2.2 STRUCTURE DU SYSTEME DE COMMERCIALISATION INTERMEDIAIRES

2.2.1 Voies de Commercialisation

2.2.1.1 Présentation et importance relative de ces voies

Les principales voies de commercialisation des céréales au Yatenga sont les voies de commercialisation privée et tout le réseau des commerçants, le réseau de l'OFNACER, et l'ensemble des groupements villageois et des banques de céréales. Bien qu'il soit très délicat de tenter d'évaluer l'importance relative de chacune de ces trois voies, il apparaît selon nos estimations que le système de commerce privé joue un rôle primordial encore dans la commercialisation des céréales, dans cette région comme ailleurs, alors que le rôle joué par l'OFNACER depuis une décade va grandissant. Les activités de commercialisation des céréales des groupements villageois, bien qu'enregistrant des progrès très prometteurs, sont d'un niveau très faible en comparaison de ceux des deux voies principales (voir Schéma 2).

SCHEMA 2 SCHEMA DES VOIES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES
REGION: YATENGA (Ouahigouya)



Légende
Transactions intra-régionales
Transactions inter-régionales
L'épaisseur des flèches indique l'importance relative de chaque voie de commercialisation.

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 annoncé pour la saison 1983-1984 était de 61.734 tonnes (voir Tableau 2 YATENGA)

[1] ONG (SIX S, COE, PIS AFRICARE, etc.)

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

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

La quantité de céréales commercialisée par le réseau privé se situerait, selon les calculs effectués[1] pour l'année 1984 (campagne 1983-84), entre un minimum de 30.000 tonnes et un maximum de 50.000 tonnes. Les ventes de l'OFNACER se sont élevées pour cette même année à 11.000 tonnes, mais il faut signaler que pour l'année précédente, elles atteignaient presque 18.000 tonnes. Quant aux groupements villageois et plus précisément les banques de céréales, l'estimation (voir l'introduction pour les méthodes d'estimation) des quantités commercialisées nous donne une fourchette de niveau de 2.000 à 3.000 tonnes.

Il est intéressant de comparer ces estimations avec l'évaluation du déficit pour la région du Yatenga pour la saison 1983-84, soit 61.734 tonnes (voir Tableau 2). L'écart qu'il resterait à combler pour satisfaire les besoins minimaux des consommateurs du Yatenga, selon les évaluations minimaux des activités du commerce privé, est encore très important. Sans compter que du fait des interactions entre les trois voies comme on va le voir, certaines quantités de céréales seraient comptabilisées deux fois si on procédait à l'addition des quantités évaluées pour chaque voie.

Les commentaires quant à cet écart si l'on considère les estimations minimaux pour le commerce privé restent du domaine des hypothèses: Soit les estimations des quantités commercialisées par les commerçants sont encore très sous-évaluées; soit les montants de céréales des années antérieures conservées dans les greniers couvrent une bonne partie des besoins non-satisfaits par le commerce; soit les besoins en céréales par personne sont sur-évalués; soit les niveaux de production sont sous-évalués.

2.2.1.2 Interactions entre ces voies

Les principales interactions entre ces voies se produisent entre les commerçants et l'OFNACER, entre les banques de céréales et l'OFNACER, et entre les banques de céréales et les commerçants.

---

[1]Pour la méthode d'estimation, voir le rapport régional du Sahel et l'introduction aux rapports régionaux. Voir aussi le recensement des commerçants de la région (Tableau 12).

Les commerçants vendent des céréales à l'OFNACER, et ces ventes semblent s'effectuer sous la forme de contrats passé par les commerçants du Yatenga avec les responsables locaux de l'OFNACER, bien que de tels "contrats" soient plus ou moins non-officiels. En 1982-83, la plus grande partie des 3731 tonnes collectées dans le Yatenga par l'OFNACER a été obtenue par l'intermédiaire des commerçants. Il est évident que la vente des céréales aux commerçants par l'OFNACER est interdite, même si circulent des rumeurs concernant la spéculation des céréales de l'OFNACER par les commerçants. Selon ces rumeurs, les petits et moyens commerçants utiliseraient les services de nombreux consommateurs pour acheter des céréales subventionnées à l'OFNACER pour leur propre compte afin de les revendre au prix du marché

Les groupements villageois et les banques de céréales sont des agents collecteurs importants pour l'OFNACER, même si lors des deux dernières années, le pourcentage des collectes effectuées était très faible. Les groupements villageois reçoivent une commission de 1,5 à 2 FCFA par kg de céréales collectées pour l'OFNACER, et espèrent aussi par ces relations obtenir des céréales plus facilement de l'OFNACER au moment de la soudure. Effectivement, de nombreux groupements villageois, grâce à l'appui et la caution de l'ORD, peuvent avoir accès aux céréales de l'OFNACER, particulièrement là où les villages et les centres ruraux ne bénéficient pas d'un centre de vente OFNACER ou de point de vente des céréales OFNACER géré par les autorités administratives. La direction commerciale à Ouagadougou nous a déclaré ne pas posséder les documents de base pour connaître la part des ces ventes aux groupements villageois par rapport aux ventes totales. Néanmoins, il est important de noter que certains groupements villageois viennent jusqu'au magasin OFNACER de Ouagadougou pour obtenir des céréales et que les plus fiables d'entre eux obtiennent des chargements de céréales à crédit auprès de l'OFNACER.

Les banques de céréales dans le Yatenga vendent rarement leurs céréales aux commerçants, surtout dans la mesure où ces dernières années les céréales collectées localement ne représentaient que de petites quantités, et que la perspective de soudures difficiles incitent les producteurs à conserver les céréales dans les banques de céréales plutôt que de les vendre aux commerçants de l'extérieur. Par contre, les ventes

des commerçants aux banques de céréales du Yatenga sont beaucoup plus fréquentes. Les groupements villageois qui n'ont pas suffisamment d'informations pour aller eux-mêmes chercher des céréales dans des régions de surplus, commandent directement les céréales à un commerçant local. Mais de plus en plus, les responsables des banques de céréales, avec l'aide des organismes qui les encadrent, se déplacent eux-mêmes pour collecter les céréales à l'extérieur du Yatenga, éventuellement auprès des commerçants locaux (la solution la plus rapide) en gros, ou plus souvent auprès de petits commerçants et des producteurs, avec l'aide d'un logeur sur place.

2.2.2 Commercialisation par les Producteurs, Rôles des Groupements Villageois

2.2.2.1 Producteurs, comportements de vente et d'achat (voir May au Tome III du présent rapport)

L'année 1983-84 ne fut malheureusement pas une bonne année pour étudier le comportement de vente des producteurs dans le Yatenga. Dans les années précédentes, chaque producteur semblait vendre au moins quelques tines et plus rarement quelques-uns pouvaient vendre des greniers entiers. Selon les études villageoises, comme les études de marché, les producteurs du Yatenga ne vendent jamais les céréales par choix, mais bien plutôt par obligation. Ils vendent principalement en janvier ou février, juste après la récolte, pour faire face aux impôts et aux diverses dépenses qu'ils doivent assumer. Ils vendent aussi vers avril et juin, lorsqu'ils ont besoin d'engager des dépenses pour les travaux champêtres. Il apparaît aussi, selon les résultats des études villageoises, que les ventes des producteurs sont très faibles en comparaison des dons en céréales qu'ils font chaque année.

Si les producteurs ont le choix, ils vendront tout d'abord le petit bétail et la volaille, les produits maraîchers, et les autres produits agricoles comme les arachides et les haricots. Ils ne se résigneront à vendre les céréales, le sorgho blanc mais surtout seulement en dernier lieu le petit mil, que quand "ça chauffe vraiment". Les céréales de l'année précédente, si il y en a, seront vendues en premier lieu, les producteurs conservant pour leur propre consommation le mil nouveau.

La décision concernant la vente est particulièrement difficile au moment de la soudure en juillet, août et septembre, car les producteurs doivent évaluer leurs besoins jusqu'à la nouvelle récolte et surtout le niveau de la prochaine récolte. Les commerçants doivent d'ailleurs effectuer une telle évaluation avant septembre de façon à anticiper la chute éventuelle des cours des céréales sur les marchés. Généralement, les dernières pluies et l'état des haricots et des arachides sont des indicateurs classiques quant à la décision de vente avant la récolte.

Les ventes en avance des céréales non encore récoltées (ventes sur pied ou ventes en herbe) sont une pratique niée par tous les producteurs, car elle est socialement très mal considérée (voir McCorkle au Tome III du présent rapport). Cependant, que ce soit à Kalo ou à Tiou, certains informateurs (commerçants, officiels, ORD) déclarent que de très nombreux producteurs le font en partie, même s'il ne s'agit que de petites quantités. Les producteurs selon cette pratique reçoivent de l'argent des commerçants (achat de la tine à moitié prix) avant la récolte contre des céréales qu'ils devront leur remettre juste après la récolte. Lors des années très difficiles comme 1984, les commerçants ont tendance à éviter de telles pratiques, le risque de ne pas être remboursé à la suite de mauvaises récoltes devenant trop important.

Les mesures utilisées par les producteurs pour vendre leurs céréales sont surtout la louche et la tine Yaméogo pour les plus grandes quantités. Le processus du choix de la taille de la louche est intéressant: Les producteurs se rendant sur le marché viennent avec une ou deux louches mais effectuent un tour du marché, avant de vendre, de façon à s'informer sur la taille des louches utilisé sur le marché. Les producteurs vendant de grandes quantités ne se déplaceront pas (les producteurs ont pour tout moyen de locomotion un vélo et parfois une charette) mais négocieront sur place l'achat avec un commerçant.

Les producteurs préfèrent vendre aux banques de céréales, car ils pensent que l'approvisionnement au moment de la soudure sera plus aisé grâce à la banque de céréales. Mais, le plus souvent en l'absence de banques de céréales, ils vendent sur les petits marchés, quelquefois au Mali quant il s'agit des marchés frontaliers. Toutefois, les échanges de céréales entre producteurs (ventes directes aux consommateurs), membres

de la même famille ou du même village, en dehors des marchés, dans les concessions, en brousse, semblent représenter les transactions les plus importantes.

L'achat des céréales par les producteurs se produit la plupart du temps en période de soudure. Les producteurs reconnaissent qu'il serait plus avantageux de vendre le bétail au moment de la récolte de mil, et d'acheter à ce moment là les céréales pour compléter les stocks en prévision des besoins de la famille jusqu'à la nouvelle récolte. Mais seuls les plus aisés peuvent le faire, les autres mentionnant que le bétail à cette époque est trop petit où qu'ils n'ont pas assez d'autres biens pour stocker des céréales à ce moment-là. Ceux qui achètent des céréales à la récolte stockeront leurs propres produits pour leur consommation future et consommeront en premier les céréales achetées (considérées de moins bonne qualité). L'achat s'effectue dans le village ou dans les villages voisins, auprès de la banque de céréales ou des petits commerçants et occasionnellement seulement pour les non-citadins à l'OFNACER.

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

De nombreux groupements villageois du Yatenga bénéficient de l'encadrement et du financement d'ONG pour la construction et la gestion des banques de céréales: L'organisation "6 S" "se servir de la saison sèche en savanne et au Sahel" encadre les groupements "Naam" et au sein de ces groupements, les "6 S" ont aidé la création de 26 banques de céréales relativement bien distribuées sur le territoire du Yatenga. Le schéma des activités du projet "6 S" dans une zone se présente de la façon suivante: Un chef de zone, responsable de tous les groupements "Naam" et rémunéré d'octobre à juin encadre le déroulement des programmes de travail au sein de chaque groupement. Pendant la première année, il y a seul un programme de vulgarisation avec un budget total de 2 à 3 millions de FCFA; la deuxième année avec un budget similaire est consacrée à la formation. La troisième année voit le début de programmes concrets de développement (maraîchage, élevage) et au bout de cinq ans de travail avec les groupements de cette zone, le chef de zone dispose d'un budget de 15 millions pour financer des banques de céréales.

TABLEAU 3

VILLAGES POSSEDANT UNE BANQUE DE CEREALES
(par organisme d'encadrement et de financement)

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

"SIX S"	Financement Construction Stock-Départ = 300 sacs	FDR (FEER) = 80 sacs		OXFAM		PIS-AFRICARE	
Villages	Circonscription Administrative	Villages	Circonscription Administrative	Village	Circonscription Administrative	Village	Circonscription Administrative [a]
Mogombouli	Namissiguima	Bogoya	Ouahigouya	Sissamba-bouri	Ouahigouya	Bérenga	Séguénéga
Omsom	Oula	Ziga	Ouahigouya	Namissiguima	Ouahigouya	Koudouma	Séguénéga
Laoua	Ouahigouya	Bougounam	Gourcy	Margho	Gourcy	Séguénéga	Séguénéga
Peilla-		Tangaye	Gourcy	Boussou	Gourcy	Zomkalga	Séguénéga
Kibtiguia	Tangaye	Boukeré	Tiou (Thiou)			Pourra	Séguénéga
Somiaga	Ouahigouya	Sénobané	Tiou (Thiou)				
Côh-Niga	Zogoré	Kain	Tiou (Thiou)				
Bougounam	Gourcy	Ingané	Tiou (Thiou)				
Kasséba	Gourcy	Solé	Titao				
Ssn	Gourcy	Vini	Titao				
Boussou	Gourcy	Rodo	Séguénéga				
Pella	Gourcy	Mené	Koumbri				
Rassomdé	Gourcy	Sabouna	Koumbri				
Groubré	Séguénéga						
Sittigo	Séguénéga						
Trim	Séguénéga						
Kobo	Titao						
Nocgo	Titao						
Lossa	Banh						
Titao	Titao						
Rimassa	Titao						
Ninigui	Koumbri						
Rim	Koumbri						
Méne	Koumbri						
Kalo	Thiou						
Sim	Thiou						
Benh	Thiou						

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

LEGENDE: SIX S: Se Servir de la Saison Sèche en Savanne et au Sahel
FDR: Fonds de Développement Rural, devenu FEER (Fonds de l'Eau et de l'Equipement Rural)
OXFAM: Oxford Famine Relief
PIS-AFRICARE: Plan Interieur de Séguénéga

NOTE: [a]L'orthographe des noms des villages dans les documents des "Six S" a été conservée dans ce tableau (ex. Thiou au lieu de Tiou (IGHR), etc...).

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

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

Légende

- Banque de céréales SIX-S
- Banque de céréales FDR devenu FEER
- Banque de céréales OXFAM
- Banque de céréales PIS/AFRICARE

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.

La plupart de ces banques ont pu obtenir un capital de départ de 300 sacs en début d'année 1984 et ont eu la possibilité en récupérant ces fonds après la vente de ces sacs de se réapprovisionner. Une partie seulement des sacs commercialisés par ces banques a été collectée localement (comme à Kalo par exemple où sur les 280 sacs stockés début 1984, 46 sacs ont été collectés à Kalo et Tiou). Certaines banques (cinq à six) ont pu s'approvisionner directement du fait des affinités qui les lient à certains producteurs de la Volta Noire.

La majeure partie des céréales collectées avec l'appui des "6 S" pour les banques de céréales l'ont été dans la région du Kossi, en Volta Noire, à Nouna, puis à Kassou. Au terme d'une collecte d'un mois, 900 à 1000 tonnes ont pu être ramenées et distribuées parmi les banques de céréales. Ces quantités se sont avérées insuffisantes par la suite et d'autres "expéditions" ont dû être organisées dans les régions plus au Sud de la Volta Noire. Les responsables des "6 S" ont souligné l'importance de l'installation de nombreux Yatengais ainsi que des animateurs "6 S" dans les zones de la Volta Noire en vue de collecter des céréales dans cette région. (Les animateurs et les producteurs mossi de Gouran, ou même Ouarkoye et Bagéra fournissent aussi des informations très importantes aux groupements villageois du Yatenga qui souhaitent s'approvisionner sur ces marchés.) Les fonds de roulement prêtés doivent être remboursés au bout de cinq ans afin d'être réinvestis dans le financement d'une nouvelle banque de céréales "fille" pour un autre groupement "Naam" local.

Le FDR (Fonds de Développement Rural) (ou FEER aujourd'hui, "Fonds de l'Eau et de l'Equipement Rural") a aussi financé la réalisation de 13 banques de céréales sous la forme d'un fonds pour la construction des magasins de stockage, et d'un fonds de roulement pour l'achat d'un stock de départ de 80 sacs. Là aussi, le temps de remboursement est de cinq ans avec une année de différé et un intérêt de 8,5% par an.

Quatre banques de céréales encadrées par l'ORD et financées par l'OXFAM britannique reçoivent un fonds de départ de 800.000 FCFA que l'ORD est chargé de récupérer à la fin de l'année, avec la possibilité d'un autre prêt annuel pour la prochaine campagne.

Dans le secteur de Séguénéga uniquement, cinq banques ont été financées et encadrées par le PIS (Projet Intérieur de Séguénéga)

AFRICARE et ont eu accès à un fonds de roulement de 800.000 FCFA environ qui doit être restitué au projet à la fin de chaque année, les banques conservant le profit de la commercialisation.

Dans le secteur de Titao, le projet PSTP/HIMO (Programmes de travaux publics à haute intensité de main-d'oeuvre) a créé pour l'instant deux banques de céréales, à Solé et à Ingané. Les 750.000 FCFA fournis par le projet pour la construction viennent soutenir et compléter la construction du magasin par les producteurs eux-mêmes. De plus, ces producteurs ou salariés locaux ont accepté de consacrer un mois de leur salaire annuel (versé par le projet durant les travaux) pour alimenter le fonds de roulement de la banque de céréales. D'autre part, ils reçoivent 50.000 FCFA pour l'achat des sacs vides, puis 700.000 FCFA pour l'achat des céréales. A Solé, par exemple, une centaine de sacs de 100 kg ont été collectés au début de l'année au prix de 5.000 FCFA le sac (collecte locale) et les autres sacs ont été obtenus auprès d'un commerçant.

Enfin, au mois d'août 1984 où la situation de pénurie se généralisait au Yatenga, les groupements villageois ont lancé une requête aux différents organismes pour l'approvisionnement en céréales, requête à laquelle le COE (Conseil Oecuménique des Eglises) a répondu en finançant l'achat de céréales pour 30 banques de céréales (30 tonnes chacune). Les céréales achetées avec ces fonds furent en partie des céréales de l'OFNACER (petit mil). En décembre, les fonds provenant de la vente de ces céréales ont été versés dans un compte spécial destiné à d'autres prêts pour l'approvisionnement en céréales.

- Rôle joué dans la commercialisation des céréales. Il est clair que le rôle joué par les banques de céréales et les groupements villageois au cours des dernières années a été plus un rôle de distribution qu'un rôle de collecte des céréales. Selon le président du groupement villageois de Titao, depuis 1973, seule la récolte de 1978 peut être qualifiée de bonne, et depuis deux ans, les groupements n'achètent plus pour l'OFNACER par manque de céréales locales. Néanmoins, les banques de céréales continuent de collecter localement auprès des membres du groupement tout d'abord, mais aussi auprès des producteurs des alentours, malgré des prix souvent inférieurs aux prix officiels et aux prix du marché, afin de pouvoir offrir aux consommateurs des prix favorables au moment de la soudure.

C'est le cas de Kalo qui a pu collecter 46 sacs localement (les membres de ce groupement allaient acheter sur les petits marchés sur leur bicyclette en octobre et novembre) ainsi que le cas de Solé en début 1984. Lors de la récolte 1984-85, vers novembre 1984, les groupements villageois pouvaient encore acheter quelques sacs localement, dans la région de Séguénéga et de Titao. Toutefois, devant la situation de grave déficit et la croissance rapide des prix locaux, les banques de céréales ont obtenu en 1984 la presque totalité des stocks (par l'intermédiaire de l'organisme encadreur ou non) à l'extérieur de la région (avec ou sans les services des commerçants privés). Kalo a acheté 234 sacs complémentaires à Di et à Tougan. Les plus grands fournisseurs de céréales furent la Volta Noire et la région de Houndé.

La section de l'organisation du monde rural à l'ORD du Yatenga qui tente de coordonner les activités de ces banques de céréales négocie pour les banques la livraison de céréales de l'OFNACER, en apportant la caution de l'ORD. Ces "prêts" de céréales sont sans intérêt et doivent être remboursés au bout de trois mois. En fin novembre 1984, malheureusement, et pendant la période de la campagne d'achat de l'OFNACER, les approvisionnements en grande quantité à l'OFNACER ne sont guère possible.

La section de l'ORD traite aussi parfois avec les commerçants privés, comme cela a été le cas pour obtenir des céréales en provenance du Ghana. Les discussions ont lieu surtout avec les commerçants de Ouagadougou afin d'obtenir de meilleurs prix. L'ORD de Ouahigouya a même prêté un de ses camions à plusieurs groupements villageois (ceux-ci prenant à leur charge le coût de l'essence et du chauffeur), et leur a fourni des attestations leur permettant de transporter des céréales d'une région du Burkina Faso à une autre (de tels mouvements ayant été fortement réglementés par les autorités burkinabè).

Enfin, les sections de l'ORD des régions respectives tentent de consolider des relations commerciales par des contacts et des échanges fréquents entre les groupements villageois locaux et les groupements villageois des ORD des zones de surplus: l'ORD de la Volta Noire et des Hauts-Bassins. Dans ce contexte, une "table ronde", financée par l'OXFAM s'est déroulée du 2 au 6 décembre 1984 à Dédougou entre les groupements

du Yatenga et les groupements de la Volta Noire (voir le rapport régional sur la Volta Noire).

Quelques banques de céréales traitent directement avec les commerçants locaux, particulièrement quand les responsables de ces banques n'ont pas les informations ou capacités financières suffisantes (le transport représente souvent une difficulté particulière) pour s'approvisionner directement à l'extérieur. Tiou et Ingané opéraient ainsi, quoique qu'ils souhaitent changer leur méthode d'achat. Les banques de Bérénga et de Solé, de même, sont ravitaillées par un grand commerçant, mais la hausse des prix rend les achats de la banque par cette voie très difficile. C'est probablement une des raisons qui ont poussé les responsables de la banque de Solé à se rendre à Solenzo pour la collecte. L'organisation des "6 S" a fait appel aux commerçants et aux transporteurs de Ouahigouya pour collecter quelques 1000 tonnes de céréales de la Volta Noire. Ils ont pu d'ailleurs obtenir des conditions particulièrement favorables auprès d'un transporteur de Ouahigouya (l'organisation "6 S" ne possède qu'un camion de 10 tonnes et une benne pour les travaux, pour touts véhicules).

La vente des céréales aux consommateurs se répartit le plus souvent d'avril à septembre, mais lors de cette dernière campagne, certains groupements villageois, sous la pression de la demande locale, ont dû vendre leurs stocks plus tôt, vers le mois d'avril ou mai, laissant les magasins vides dès le mois de juin. Ce fut le cas par exemple de la banque de céréales de Mené où les CDR (Comités pour la Défense de la Révolution) locaux ont poussé les responsables de la banque à vendre dès le mi-avril 72 sacs sur les 120 sacs qu'ils avaient en stock.

Les groupements villageois des zones enclavées (tels que Solé) sont appelés à jouer un rôle grandissant dans l'approvisionnement en céréales de ces zones, car ces besoins sont assez mal satisfaits par les autres sources de céréales au moment de la saison des pluies. En novembre 1984, 30 groupements avaient exprimé le besoin d'une banque de céréales, parmi lesquels 20 étaient alors considérés suffisamment sérieux pour obtenir satisfaction. D'autre part, le FEER se proposait de financer encore 17 banques au Yatenga. Il semble que le Yatenga représente une des régions "pilotes" pour le développement des banques de céréales, à l'image de la banque de Ziga et l'union de groupements villageois qu'elle anime. Le

dynamisme de cette banque lui a d'ailleurs valu d'être citée comme la deuxième banque de céréales sur le territoire burkinabè.

- Difficultés rencontrées par ces banques de céréales. Les difficultés principales pour celles qui ont obtenu un financement extérieur sont :

- Le renouvellement de ce capital: Le plus souvent, ces banques ont épuisé leur capital de base au bout de cinq ans. La banque de Bougounam en est un bon exemple.

- L'approvisionnement en céréales: Du fait de la pénurie de céréales locales, les responsables des banques doivent engager des dépenses supplémentaires pour obtenir des céréales en s'adressant à des transporteurs, ou des commerçants, dépenses pour lesquelles leur capital est trop faible. D'autre part, les moyens de transport et d'information sur les lieux d'approvisionnement limitent aussi parfois les activités des groupements villageois. Ce sont sûrement les problèmes majeurs rencontrées par les banques PIS-AFRICARE dans la région de Séguénéga. Il semble aussi qu'occasionnellement, l'intervention des responsables CDR locaux ait rendu difficile la collecte des céréales de ces groupements dans les zones de surplus.

- Les difficultés d'écoulement à des prix profitables: La pression sociale et les difficultés financières d'un nombre grandissant de villageois pousse les responsables des banques à vendre à des prix inférieurs aux prix du marché qui sont souvent insuffisant pour couvrir les coûts réels occasionnés par l'achat des céréales. Le coût du capital (intérêt de 8,5% le plus souvent) et la nécessité de remboursement du capital dans un délai assez court (cinq ans est la période la plus longue) posent d'énormes problèmes à de nombreuses banques de céréales ayant subi cette pression. Si nous prenons l'exemple de la banque de Mené, l'échéance due en 1984 était de 268.000 FCFA (prêt FDR de 1 million de FCFA sur cinq ans).

A ces coûts s'ajoutent bien sûr les pertes dues au crédit qui s'avère particulièrement difficile à récupérer lors de mauvaises récoltes. Solé, après avoir réussi un bénéfice suffisant lors de l'année précédente pour couvrir les frais, s'est avérée incapable de faire de même en 1984 du fait du coût de revient des céréales (obtenues à Solenzo), et surtout du

fait que 30.000 FCFA en crédit n'avaient pas été encore remboursés par les consommateurs locaux.

La capacité des magasins de stockage ne semble pas représenter à l'heure actuelle un handicap pour les activités des banques de céréales.

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

En fait, le rôle de l'ORD dans la collecte des céréales pour l'OFNACER, que nous avons déjà vu, ainsi que le rôle important joué par l'ORD dans les opérations commerciales des groupements villageois sont tout à fait similaires à ceux des autres régions. La gendarmerie tente d'imposer les directives des autorités concernant les mouvements de céréales surtout, mais éprouvent certaines difficultés pour ce faire, dans la mesure où les transporteurs évitent souvent les postes de police.

2.2.3.1 Les structures de l'OFNACER (Tableau 4 et Carte 4)

TABLEAU 4

MAGASINS DE L'OFNACER ET CAPACITE AU YATENGA
(en tonnes)

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

Type de Magasin	Emplacement	Stock de Stabilisation	Magasin aide Sahel	Silos en ridelle	Silos en tôle	Capacité Totale
Principal	OUAHIGOUYA	1500		1100	200	2800
Centres secondaires	TITAO TIOU BANH GOURCY SEGUENEGA		1500		400	1500 400 n.d n.d n.d

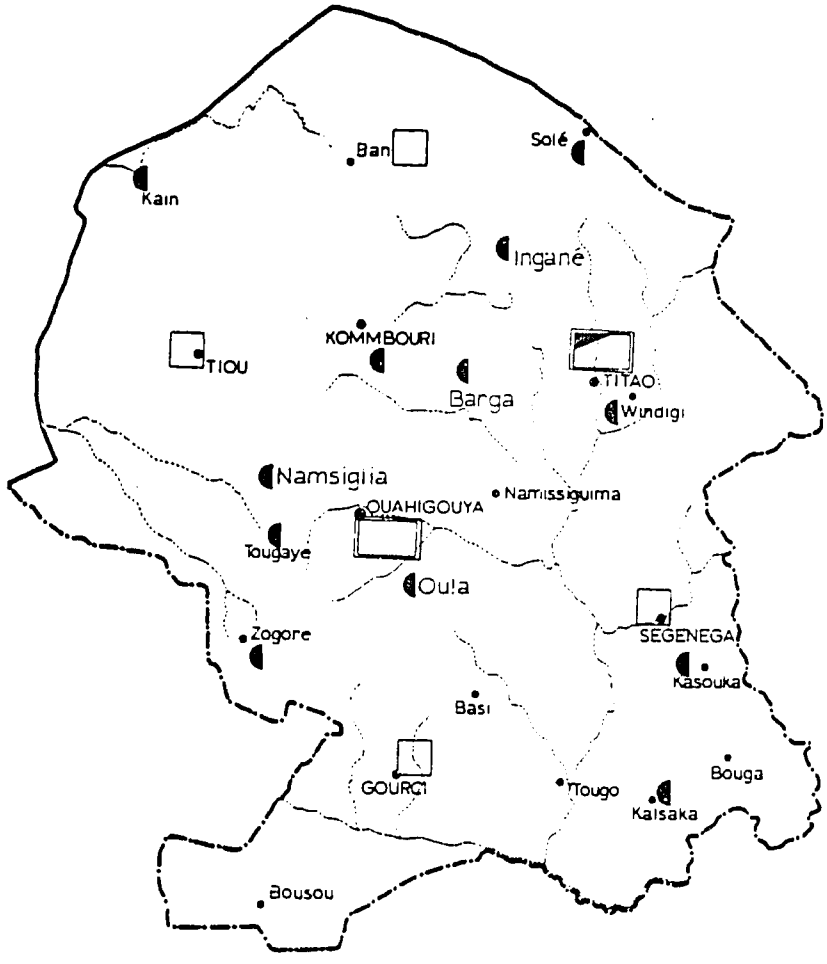
SOURCE: Octobre 1983, OFNACER, Ministère de Développement Rural.

LEGENDE: n.d.: information non disponible.

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

Outre les centres de vente à Ouahigouya, Tiou et Titao, il existe d'autres centres de vente dans la région, quoique sans agent OFNACER.

CARTE 4 STRUCTURES DE L'OFNACER REGION DU YATENGA



LEGENDE:
- Magasin aide au Sahel
- Magasin principal. CDG (Centre de Gestion)
- Centre secondaire (vente)
- Pointe de vente (sans agent OFNACER)

Voir tableau 6 YATENGA

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.

Ces centres sont plus ou moins régulièrement approvisionnés par les premiers centres de vente cités, et sont gérés par les autorités administratives locales. Ces centres, auquels s'ajoutent de nombreux petits centres supplémentaires au gré des campagnes de vente, sont les suivants: Barga, Ingané, Kaïn, Kalsaka, Kossouka, Koumbri, Namisigima, Ouidigui, Oula, Solé, Tangaye, Zogoré, Mené, ect. (voir liste sur les Tableaux 8 et 9 de vente de céréales de l'OFNACER).

2.2.3.2 Achats de l'OFNACER

Selon les données d'achats de l'OFNACER par région et par collecteur (ce tableau se trouve dans le rapport national au Tome I), il apparaît que les achats de l'OFNACER dans la région du Yatenga n'ont été significatifs que pour les campagnes 1981-82 (2969 tonnes collectées) et 1982-83 (3731 tonnes collectées). Comme dans les autres régions, les commerçants lors de la campagne 1982-83 sont crédités d'un rôle exceptionnel dans la collecte des céréales pour l'OFNACER (88% des céréales collectées par l'intermédiaire des commerçants) alors qu'aucune contribution de leur part n'est citée par les sources officielles pour les autres campagnes. Cependant, il est vrai que les chiffres pour l'année 1983-84 ont été arrêtés pour la période habituelle de la campagne d'achat (environ de décembre à mars-avril), alors que nous savons que des céréales ont été livrées à l'OFNACER par les commerçants de Ouahigouya lors de la soudure 1984.

Notons aussi la répartition des collectes en tonnes par type de céréale pour les deux saisons suivantes:

TABLEAU 5

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

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

Type de céréale	Maïs	Mil	Sorgho Blanc	Riz	Total
Campagne 1982-83	262	290	3177	-	3731
Campagne 1983-84	-	23	8	-	31

SOURCE: Communication OFNACER.

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

Dans cette région, les mêmes principes de coopération nationaux entre l'OFNACER et ses "agents collecteurs" prévalent, mais il faut noter les rumeurs concernant les "contrats" à priori non-officiels qui lient les responsables de l'OFNACER à Ouahigouya et les grands commerçants de la région pour la livraison des céréales à l'OFNACER.

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

- Chiffres des ventes. L'OFNACER du Yatenga a établi son record des ventes de céréales au cours de la saison 1982-83, avec 17.604 tonnes[2] et le niveau des ventes est resté très élevé pour la saison 1983-84 (11.032 tonnes)[2]. Lors de la saison 1980-81, 6420 tonnes[3] avaient été vendues, représentant une augmentation dramatique par rapport aux ventes de 1978-79 (1091 tonnes)[3] et celles de 1981-82 (1410 tonnes)[3].

- La distribution des ventes au sein de la région. Comme on pouvait le supposer, 40% et 48% (respectivement en 1982-83 et en 1983-84) des ventes de l'OFNACER ont été effectuées à Ouahigouya, au magasin central et au centre de vente du marché central de Ouahigouya. Ensuite viennent les centres de Titao, de Tiou, de Séguénéga et de Gourcy avec de 6 à 12% des ventes totales. Les centres de Koumbry et de Kalsaka, et même de Ban et Solé pour la campagne 1982-83, vendent chacun environ 2 à 3% du total des céréales vendues dans le Yatenga. Djibo et Tongomayel, au Nord de Ouahigouya dans le Sahel, sont occasionnellement approvisionnés par les centres OFNACER de Ouahigouya ou de Titao, mais les 9% des ventes effectuées par Djibo sur le total des ventes attibuées en fait au Yatenga semblent exceptionnels. Enfin, ce qui frappe à première vue, particulièrement par rapport à la plupart des autres régions, c'est le grand nombre de villages dans la région ayant été desservis par l'OFNACER au moins une fois, et cela surtout pendant la soudure.

---

[2]Ces chiffres sont calculés à partir des documents de base de l'OFNACER et diffèrent légèrement de ceux provenant des bilans nationaux de l'OFNACER.

[3]Ces chiffres proviennent des données officielles de l'OFNACER (voir tableau dans le rapport national au Tome I).

TABLEAU 7a

VENTES DE L'OFNACER PAR MOIS ET PAR PRODUIT

ORD: YATENGA
CDG: OUAHIGOUYA, 1982-83
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	0,	0,	,7	5,1	,6	,4	,2	2,6	2,9	6,8	27,5	3039,5	3086,6	(18)
Sorgho rouge	4,7	0,	0,	31,2	61,2	145,5	354,0	798,2	1581,9	653,3	690,8	167,4	4488,3	(25)
Mil	,3	0,	,6	,1	,6	,0	1,3	3,5	1,6	2,0	11,7	240,5	262,4	(1)
Maïs	30,9	0,	679,4	506,4	973,3	1271,8	1875,7	460,9	171,5	449,3	1162,1	704,0	8285,5	(47)
Avariée	0,	0,	50,2	2,0	42,3	16,9	109,8	18,7	38,1	13,4	8,9	699,5	1000,0	(6)
Riz	9,5	0,	32,9	37,4	38,1	58,0	32,7	22,8	34,7	27,2	34,3	154,0	481,7	(3)
Total	45,5	0,	763,9	582,4	1116,1	1492,7	2373,7	1306,9	1830,9	1152,0	1935,4	5005,0	17604,5	(100)
Pourcent du Total	(0)	(0)	(4)	(3)	(6)	(8)	(13)	(7)	(10)	(7)	(11)	(28)	(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: YATENGA
CDG: OUAHIGOUYA, 1983-84
(tonnes)

Céréales	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Sorgho blanc	90,1	214,0	49,4	224,2	94,5	479,8	527,4	35,3	6,6	77,5	141,6	68,6	2009,2	(18)
Sorgho rouge	22,1	6,4	57,0	121,4	278,7	34,8	18,3	819,5	1323,2	937,1	1417,5	808,6	5844,6	(53)
Mil	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	35,7	3,5	,4	,4	,0	40,0	(0)
Maïs	144,9	43,4	118,6	82,9	10,9	1,7	,1	0,	,1	0,	753,2	802,2	1958,2	(18)
Avariée	47,0	87,6	99,1	16,7	43,7	2,9	3,6	,8	0,	0,	0,	4,4	306,0	(3)
Riz	42,4	77,4	43,3	23,6	81,2	44,1	64,3	41,2	141,5	65,4	99,9	149,9	874,2	(8)
Total	346,6	428,9	367,4	468,8	509,1	563,3	613,8	932,5	1474,9	1080,5	2412,7	1833,7	11032,1	(100)
Pourcent du Total	(3)	(4)	(3)	(4)	(5)	(5)	(6)	(8)	(13)	(10)	(22)	(17)	(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: YATENGA
CDG: OUAHIGOUYA, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Mag. Ouahigouya	640,9	1705,8	3,0	1415,0	749,4	292,3	4806,3	28
C.V. Marché (Ouahigouya)	0,	363,5	0,	1780,9	0,	61,7	2206,1	13
Titao	100,4	412,9	7,0	1162,4	94,9	32,1	1809,7	10
Tiou	69,6	386,9	87,0	770,2	132,6	38,0	1484,3	8
Ban	84,6	255,9	0,	206,6	0,	4,9	552,1	3
Séguénéga	499,1	375,2	0,	1229,7	20,9	17,1	2141,9	12
Gourcy	773,6	267,7	0,	785,8	,0	13,1	1840,3	10
Koumbri	200,0	36,1	5,0	94,5	0,	0,	335,6	2
Bérenga	0,	0,	0,	66,4	0,	0,	66,4	0
Solé	0,	300,2	0,	177,0	0,	14,5	491,7	3
Ouindigui	0,	88,4	0,	94,5	2,1	4,3	189,4	1
Kossouka	0,	80,3	0,	57,0	0,	0,	137,3	1
Lago	0,	0,	0,	65,0	0,	0,	65,0	0
Lilkana	0,	0,	0,	78,0	0,	0,	78,0	0
Ingané	0,	80,7	0,	38,8	0,	1,9	121,4	1
Boussouma	0,	0,	0,	10,0	0,	0,	10,0	0
Kalsaka	212,3	37,9	0,	77,7	0,	0,	328,0	2
Ziga	0,	0,	0,	18,0	0,	1,6	19,6	0
Hippo	0,	0,	0,	24,5	0,	0,	24,5	0
Margo	0,	0,	0,	20,0	0,	0,	20,0	0
Barga	0,	0,	0,	12,9	0,	0,	12,9	0
Mené	0,	0,	0,	14,0	0,	0,	14,0	0
Zogoré	18,7	46,7	0,	39,0	0,	0,	104,4	1
Namissiguima	97,0	22,1	2,0	7,0	0,	0,	128,1	1
Tangaye	59,0	0,	2,5	0,	0,	0,	61,5	0
Kaïn	18,5	28,0	0,	40,0	0,	0,	86,5	0
Oula	114,8	0,	3,9	0,	0.	0,	118,7	1
Baraboulé	12,0	0,	0,	0,	0,	0,	12,0	0
Djibo	52,3	0,	152,0	,5	0,	0,	204,8	1
Tongomayél	133,7	0,	0,	0,	0,	0,	133,7	1
Total	3086,6	4488,3	262,4	8285,5	1000,0	481,7	17604,5	100
Pourcent du Total	18	25	1	47	6	3	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: YATENGA
CDG: OUAHIGOUYA, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	Sorgho Blanc	Sorgho Rouge	Mil	Maïs	Avariée	Riz	Total	Pourcent du Total
Mag. Ouahigouya	629,1	1019,1	40,0	607,1	275,2	477,2	3047,7	28
C.V. Marché (Ouahigouya)	357,6	1503,0	0,	190,5	,1	147,0	2198,2	20
Titao	155,2	648,6	0,	257,6	11,2	63,2	1135,8	10
Tiou	119,4	444,9	0,	134,4	,3	52,0	751,0	7
Ban	48,7	81,6	0,	,6	,5	3,7	135,1	1
Séquénéga	201,6	492,2	0,	93,7	15,8	29,4	832,7	8
Gourcy	118,7	420,9	0,	112,4	,1	41,4	693,7	6
Koumbri	27,8	164,8	0,	95,3	2,8	0,	290,7	3
Solé	0,	43,3	0,	0,	0,	3,9	47,3	0
Ouindigui	0,	12,7	0,	0,	0,	,4	13,2	0
Kossouka	0,	,5	0,	0,	0,	0,	,5	0
Ingané	0,	3,8	0,	0,	0,	6,9	10,7	0
Zogore	,2	108,7	0,	0,	0,	0,	109,0	1
Namissiguima	24,3	123,8	0,	0,	0,	0,	148,1	1
Tangaye	26,3	81,1	0,	0,	0,	0,	107,4	1
Kaïn	0,	30,3	0,	17,5	0,	0,	47,8	0
Oula	24,4	73,2	0,	0,	0,	0,	97,6	1
Tongomayél	18,8	0,	0,	0,	0,	0,	18,8	0
Tougou	,2	27,1	0,	0,	0,	0,	27,3	0
Kalo	0,	35,5	0,	0,	0,	0,	35,5	0
Djibo	217,3	383,8	0,	396,0	0,	43,8	1041,0	9
Total	2009,2	5844,6	40,0	1958,2	306,0	874,2	11032,1	100
Pourcent du Total	18	53	0	18	3	8	100	

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

TABLEAU 3a

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

ORD: YATENGA
CDG: OUAHIGOUYA, 1982-83
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Mag. Central (Ouahigouya)	13,2	0.	153,0	49,0	154,0	175,4	808,4	413,6	974,9	203,4	518,2	1342,9	4806,3	28
C.V. Marché (Ouahigouya)	3,7	0.	201,3	191,7	273,6	263,7	217,4	133,3	64,0	265,8	331,9	259,6	2206,1	13
Titao	24,6	0.	109,7	81,4	126,9	114,9	231,7	242,1	205,6	153,9	256,6	262,3	1809,7	10
Tiou	2,1	0.	89,4	49,4	99,9	137,5	185,3	86,2	96,7	132,3	199,7	405,8	1484,3	8
Ban	1,3	0.	1,0	12,7	39,6	43,1	121,0	76,7	43,4	51,7	72,8	88,7	552,1	3
Séquénéga	,3	0.	122,1	83,4	258,3	280,5	199,6	97,3	153,3	165,1	245,5	536,4	2141,9	12
Gourcy	,3	0.	37,0	62,3	10,7	229,3	234,5	109,3	103,4	61,8	154,6	837,1	1840,3	10
Koumbri	0.	0.	3,5	8,5	13,5	30,8	5,5	0.	11,1	10,4	34,2	218,0	335,6	2
Bérenga	0.	0.	0.	0.	33,4	0.	33,0	0.	0.	0.	0.	0.	66,4	0
Solé	0.	0.	46,8	43,8	36,5	66,5	75,2	54,3	63,3	45,1	38,0	22,3	491,7	3
Ouindigui	0.	0.	0.	0.	4,7	17,7	37,8	50,3	68,7	7,3	2,9	0.	189,4	1
Kossouka	0.	0.	0.	0.	13,0	0.	44,0	14,3	20,0	0.	0.	46,0	137,3	1
Lago	0.	0.	0.	0.	13,0	26,0	26,0	0.	0.	0.	0.	0.	65,0	0
Lilkana	0.	0.	0.	0.	38,9	26,0	13,0	0.	0.	0.	0.	0.	78,0	0
Ingané	0.	0.	0.	0.	0.	22,7	17,1	19,6	6,6	3,5	47,4	4,5	121,4	1
Boussouma	0.	0.	0.	0.	0.	3,3	6,7	0.	0.	0.	0.	0.	10,0	0
Kalsaka	0.	0.	0.	0.	0.	34,6	31,4	0.	0.	24,3	13,6	224,1	328,0	2
Ziga	0.	0.	0.	0.	0.	5,0	14,6	0.	0.	0.	0.	0.	19,6	0
Hippo	0.	0.	0.	0.	0.	5,5	19,0	0.	0.	0.	0.	0.	24,5	0
Margo	0.	0.	0.	0.	0.	10,0	10,0	0.	0.	0.	0.	0.	20,0	0
Barga	0.	0.	0.	0.	0.	0.	2,5	9,8	,6	0.	0.	0.	12,9	0
Mené	0.	0.	0.	0.	0.	0.	14,0	0.	0.	0.	0.	0.	14,0	0
Zogoré	0.	0.	0.	0.	0.	0.	26,0	0.	19,1	20,6	0.	38,7	104,4	1
Namissiguima	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	6,6	15,5	106,0	128,1	1
Tangaye	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	4,5	57,0	61,5	0
Kaïn	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	86,5	86,5	0
Oula	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	118,7	118,7	1
Baraboulé	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	12,0	12,0	0
Ojibo	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	204,8	204,8	1
Tongomayél	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	133,7	133,7	1
Total	45,5	0.	763,9	562,4	1116,1	1492,7	2373,7	1306,9	1830,9	1152,0	1935,4	5005,0	17604,5	100
Pourcent du Total	0	0	4	3	6	8	13	7	10	7	11	28	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: YATENGA
CDG: OUAHIGOUYA, 1983-84
(tonnes)

Centres de Vente	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	aout	sept.	Total	Pourcent du Total
Mag. Central (Ouahigouya)	167,0	178,1	187,7	301,0	97,8	180,7	140,8	204,5	437,2	97,7	775,2	280,1	3047,7	28
C.V. Marché Ouahigouya	22,9	6,8	24,2	76,8	198,0	214,6	110,6	315,2	338,4	171,2	359,6	359,9	2198,2	20
Titao	20,0	20,8	93,1	37,7	73,3	49,6	95,9	98,2	89,2	102,8	132,0	323,3	1135,8	10
Tiou	25,5	5,2	[illegible],2	23,6	51,0	22,6	62,2	85,7	99,6	89,1	154,6	117,8	751,0	7
Ban	,5	1,7	,5	3,3	0,	0,	1,7	6,3	23,7	18,6	58,1	20,7	135,1	1
Séguénéga	43,0	55,7	19,3	4,7	60,9	49,8	62,5	81,4	125,8	65,2	184,6	79,9	832,7	8
Gourcy	18,6	2,5	0,	,2	19,7	44,5	63,2	32,6	63,1	115,4	196,0	138,0	693,7	6
Koumbri	13,7	1,9	2,4	0,	1,0	1,5	22,5	0,	37,1	43,1	75,6	85,8	290,7	3
Solé	3,2	0,	2,5	,4	0,	0,	1,0	0,	14,7	18,7	0,	6,8	47,3	0
Ouindigui	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	13,2	0,	0,	0,	0,	13,2	0
Kossouka	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	,5	0,	0,	0,	0,	,5	0
Ingané	3,2	1,3	1,3	1,6	0,	0,	1,3	2,0	0,	0,	0,	0,	10,7	0
Kalsaka	23,3	16,3	1,3	0,	0,	0,	0,	28,0	42,5	52,8	19,8	59,3	243,2	2
Zogore	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	16,3	36,3	27,1	25,4	3,9	109,0	1
Namissiguima	0,	0,	0,	4,0	4,5	0,	27,7	17,5	38,1	5,6	50,1	,6	148,1	1
Tangaye	0,	,5	1,3	0,	0,	0,	0,	24,5	9,8	0,	18,3	53,0	107,4	1
Kaïn	0,	0,	0,	15,5	0,	0,	0,	6,5	0,	10,8	0,	14,9	47,8	0
Oula	0,	0,	0,	0,	0,	0,	24,4	0,	70,9	2,4	0,	0,	97,6	1
Tougou	0,	0,	,2	0,	0,	0,	0,	0,	13,0	14,1	0,	0,	27,3	0
Kalo	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	35,5	0,	0,	0,	35,5	0
Baraboulé	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0
Djibo	0,	119,3	19,5	0,	2,9	0,	0,	0,	0,	246,0	363,5	289,7	1041,0	9
Tongomayél	0,	18,8	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	0,	18,8	0
Total	346,6	428,9	367,4	468,8	509,1	563,3	613,8	932,5	1474,9	1080,5	2412,7	1833,7	11032,1	100
Pourcent du Total	3	4	3	4	5	5	6	8	13	10	22	17	100	

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

• Distribution des ventes par type de céréales. Les deux premières céréales vendues, le sorgho rouge et le maïs, représentent à eux deux pour les deux campagnes de vente étudiées environ 72% des ventes, mais en 1982-83 le sorgho rouge s'est substitué au maïs pour la première place avec 53% du total des ventes, contre 47% de maïs en 1982-83. Le sorgho blanc est la troisième céréale vendue avec un pourcentage stable de 18, le riz et les céréales avariées constituant le reste des ventes, puisque les ventes de petit mil sont tout à fait insignifiantes dans le total. Les centres à l'extérieur de Ouahigouya semblent avoir un choix de produits plus limité que ceux de la ville, d'une part ne vendant que peu ou pas de riz et d'autre part ne vendant que rarement plus de deux types de céréales. Il est intéressant de voir que Tiou et Djibo se sont quasiment partagé le mil en 1982-83.

• Distribution des ventes selon l'époque de vente. Là aussi, pas de surprise, les céréales de l'OFNACER furent vendues dans la région du Yatenga principalement durant la soudure (de 56% à 62% de juin à septembre), mais les ventes en 1983-84 se sont mieux réparties sur tous les mois de l'année, débutant déjà en octobre et novembre. Les mois de plus forte vente furent les mois d'août et de septembre.

Il semble que la distribution des ventes par type de céréales selon les moments de la saison ne suive aucune règle et ne corresponde en fait qu'aux hasards de l'approvisionnement des centres OFNACER. Au lieu de vendre chaque type de céréale selon un même pourcentage tout au long de l'année, les centres OFNACER, pris globalement, vendent 50% de la totalité de chaque type de céréales en l'espace de deux mois, comme par exemple le sorgho rouge en mai et juin 1983, ou en juin et août 1984, ou comme les 80% du maïs vendus en août et septembre 1984. La seule exception sur les deux années à cette règle concerne le riz dont la distribution des ventes est de très loin la plus égale et la plus stable. En fait cela n'a rien d'étonnant si l'on suppose que la consommation de riz est essentiellement urbaine et s'adresse plutôt à une clientèle régulière de salariés.

2.2.4 Chaînes de Commercialisation Privées

2.2.4.1 Systèmes de commercialisation principales chaînes de commerce de céréales

Le schéma tout à fait à la droite du Schéma A de l'Introduction montre la chaîne de commercialisation des céréales locales, et cette chaîne à l'heure actuelle n'est vraiment active à un niveau significatif dans la région du Yatenga (c'est-à-dire avec l'intervention des grands ou moyens commerçants) que durant la période suivant immédiatement la récolte. Au fur et à mesure que l'offre s'épuise et que les prix s'élèvent, les grands et moyens commerçants (même certains petits commerçants peuvent s'y résoudre) se retirent de cette chaîne pour se consacrer entièrement à la chaîne numéro un dans laquelle ils étaient déjà pleinement actifs dès la récolte (et même avant la récolte avec les agents collecteurs achetant à l'avance pour eux). Plus tard dans la saison, vers avril, cette chaîne d'achat dans les régions productrices sera plus ou moins délaissée par les commerçants dans la mesure où l'offre locale s'amenuise, et les grands et moyens commerçants se tourneront vers la chaîne numéro deux, s'adressant aux commerçants de Bobo-Dioulasso pour leur approvisionnement.

Pour chaque méthode d'approvisionnement, le type d'intermédiaires utilisé varie. Pour les achats locaux, une grande tradition de commerce et des relations commerciales établies au cours des années a doté le Yatenga d'un grand nombre de commerçants indépendants qui achètent soit directement auprès des producteurs sur les marchés ou en brousse, soit auprès de fournisseurs locaux habituels (ceux-ci ayant débuté peut-être comme leurs agents locaux) en se rendant tous les trois jours sur un certain nombre de marchés réputés pour l'achat des céréales comme Solé, Bérénga, Kain, Tiou ou Mené. Ces fournisseurs locaux habituels achètent eux-mêmes auprès des producteurs ou très souvent aussi auprès des femmes de producteurs (apportant leurs céréales et celles de leur mari) soit sur le marché, soit sur la route du marché ou en brousse. Les agents locaux collectant directement pour le commerçant avec les fonds de celui-ci et contre commission opèrent encore au Yatenga dans les zones offrant des quantités de céréales intéressantes (par exemple un grand commerçant de Ouahigouya utilise encore les services d'un agent local à Gourcy), mais le fait que les grands commerçants "investissent" de moins en moins dans

la collecte locale expliquerait la moindre importance des agents locaux opérant sur commission pour l'achat des céréales au Yatenga.

Selon une évolution très récente, l'utilisation d'agents locaux aurait tendance à décroître aussi dans la chaîne de collecte des céréales à l'extérieur de la région. Les commerçants du Yatenga, quoiqu'encore très nombreux à confier de larges fonds aux collecteurs locaux, déclarent éviter de plus en plus cette méthode de collecte au profit de l'achat direct aux producteurs, mais surtout aux commerçants et assembleurs-logeurs locaux. Cette perte de confiance correspond aux risques apportés par une concurrence accrue entre les commerçants sur les lieux de collecte des céréales, risques qui se concrétisent parfois par la perte des fonds confiés ou le détournement des capitaux par le collecteur pour ses propres activités ou celles d'un autre grand commerçant plus "généreux".

Les grands commerçants ayant d'autres activités commerciales et qui ont généralement le souci de "faire tourner" les céréales rapidement, opteront plus souvent pour l'achat auprès des commerçants locaux et assembleurs-logeurs, de même qu'ils chercheront à écouler leurs céréales en totalité auprès d'intermédiaires (par 50 ou 100 sacs à la fois) dès l'arrivée des chargements au Yatenga. Par contre, les commerçants "spécialistes" de céréales (activités totales basées sur un capital moins large) prendront le temps de collecter au meilleur prix dans les zones de surplus (avec les logeurs et directement avec les petits commerçants ou producteurs), et d'écouler leurs céréales selon une combinaison de vente de semi-détail (tine) et de stockage partiel. Les commerçants moyens ou même petits qui se rendent dans la Volta Noire ne le feront généralement qu'avec l'assurance d'y trouver l'appui d'un parent dans un marché ou un village précis qui lui servira de logeur-indicateur.

Les commerçants qui se rendront à Bobo-Dioulasso pour négocier l'achat de chargements de céréales seront surtout ceux qui pratiquent le commerce d'autres produits, tels que l'amande de karité, le sésame, les haricots, pour lequel ils ont déjà des relations commerciales importantes dans cette ville. Ils achètent les céréales aux grossistes de Bobo-Dioulasso ou font appel parfois aux services d'un "broker". Ce

dernier offre des services de négociateur entre les fournisseurs moins importants et ces commerçants des grandes villes pressés de repartir avec le chargement.

Lors de l'année 1984, des commerçants de Ouahigouya se sont aussi rendus (avec des commerçants des autres grandes villes) en Côte d'Ivoire pour acheter du maïs, auprès des commerçants locaux. Cette opération s'est d'ailleurs révélée quelque peu catastrophique pour certains d'entre eux qui furent bloqués par les autorités ivoiriennes à Bouaké.

La vente des céréales s'effectue en totalité dans le Yatenga, mis à part quelques tonnes écoulées auprès de l'OFNACER dans d'autres régions telles que Ouagadougou ou Koudougou peut-être, ou éventuellement quelques tonnes passant de l'autre côté de la frontière au Mali. Les chaînes de distribution sont essentiellement formées de commerçants d'importance variable et de nombreux petits détaillants ou vendeuses travaillant pour leur propre compte. Bien que présents, moins fréquents sont les agents locaux et les "apprentis" ou "petits frères" travaillant pour le compte d'un commerçant dans le domaine de la redistribution locale. Enfin, sur tous les marchés, les grands ou moyens commerçants ont la possibilité de vendre aussi directement aux consommateurs, mais même si tous le font en partie, les commerçants les plus grands ramenant des céréales de la Volta Noire les écouleront pour la majorité, comme nous l'avons noté plus haut, auprès des intermédiaires qui ne peuvent pas s'y approvisionner eux-mêmes.

2.2.4.2 Présentation de la fonction et du niveau des intermédiaires sur les principaux marchés du Yatenga (voir Tableau 10)

Avant de commenter le nombre et le niveau d'intermédiaires sur les principaux marchés, nous allons rappeler rapidement les principaux types d'intermédiaires opérant dans la commercialisation des céréales au Yatenga, ainsi que les principales caractéristiques qui les distinguent:
Les intermédiaires que l'on peut différencier par la présence d'activités annexes, les points d'approvisionnement, les quantités de céréales commercialisées, et la stratégie de commercialisation (intermédiaires d'achat et de vente, longueur de stockage) sont les suivants.

Les grands commerçants ou grossistes en céréales disent commercialiser de 3000 à 6000 sacs de céréales par an, et investissent fortement aussi dans des activités annexes, comme le commerce des amandes

TABLEAU 10

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

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

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
Ouahigouya	3 à 6000 sacs par an 4 à 2000 sacs/an	8 à un niveau de 1300 à 1500 sacs/an	20 à près de 300 sacs par an		nombreux revendeuses et vendeuses
Yako	1 grossiste à 3000 sacs/an	7 à près de 800 sacs/an	12 à entre 100 et 300 sacs/an	(longeurs à commission)	nombreuse
Gourcy	1 grossiste à 3000 sacs/an	4 à 400 sacs/an	3 à 100 scs/an	(logeurs à Solenzo-Pallé) un au moins travaillant pour commerçant à Ouahigouya	20 revendeuses nombreuses vendeuses
Thiou			10 à 40 sacs/an		
Titao					
Seguenega		1 semi-grossiste 400 sacs	1 à 120 sacs/an		
Solié		2 à 400 sacs			
Bérénga		5 à 800-1000 sacs/an	1 à 50 sacs/an		
Mené	2 à 6000 ou 7000 sacs/an		4 à ?	Utilisent logeurs à Kouka, Djibasso, Solenzo et enfants	nombreux revendeuses
Kalsaka			4 à 100 sacs		

TABLEAU 10/REGION: YATENGA (Ouahigouya) (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
Laukoe	pas de commerçants locaux		20 à 100 sacs	agents occasionnels	revendeuse occasionnels
Douma			6 à 50 sacs		
Nissiéga			5 à 50 sacs		
Youba			10 alentours du marché, villages voisins		
Dissamba			2 à 160 tines/an (soit près de 30 sacs/an)		
Bidi		1 à 400 sacs/an (travaille à la récolte pour commerçant			

SOURCE: Interviews au cours des passages RR.

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

de karité, le sésame, les arachides, les haricots. Mais ils investissent aussi dans des activités telles que les boutiques pharmaceutiques, les librairies, le commerce des boissons (concessionnaire SOVOBRA, devenu SOBIBRA depuis), le commerce du riz. Ils possèdent un capital considérable et préfèrent généralement stocker les produits agricoles d'exportation (amandes de karité, sésame, haricots), pratique spécifique aux commerçants du Yatenga, plutôt que de stocker les céréales. Le climat politique et la pression sociale autour du commerce de ce produit vital explique en partie ce souci de ne pas conserver en stock de grandes quantités de céréales. Les grossistes vendent le plus rapidement possible, en moins d'un mois, leurs chargements de céréales obtenus en grande partie à l'extérieur, aux revendeurs locaux et petits commerçants. Certains peuvent toutefois avoir recours à des agents locaux ou apprentis qui vendront directement dans les marchés locaux (le cas de Bidi par exemple).

Les commerçants semi-grossistes ou moyens commerçants évaluent leur niveau au sein d'une fourchette de 400 à 1500 sacs de céréales par an. Ils sont devenus eux aussi des importateurs de céréales des régions de surplus, bien qu'ils restent encore présents au niveau de la collecte locale. Ils collectent de même que les grossistes aussi bien les céréales que les produits agricoles d'exportation cités plus haut, et cela par les mêmes systèmes de commercialisation. Ils écouleront leurs céréales moins rapidement et en plus petites quantités, ce qui se traduit par un stockage plus long des céréales (environ deux mois). Notons aussi que les semi-grossistes jouent aussi parfois le rôle de cammionneur, et que les grossistes possèdent tous au moins un camion (le plus souvent, il s'agit de plusieurs camions) pour leurs activités de commerce.

Les commerçants de céréales que l'on peut qualifier de commerçants locaux, commercialisent selon leurs dires de 100 à 400 sacs de céréales par an qu'ils collectent dans le Yatenga ou dans les régions proches du Yatenga (au nord de Tougan). Ils n'ont pas d'activités annexes significatives, si ce n'est la collecte des autres produits agricoles au même titre que les céréales, et ils empruntent les véhicules des commerçants précédents pour effectuer leurs déplacements et le transport des produits collectés. Ils sont parmi les principaux commerçants à

utiliser donc les intermédiaires locaux pour la collecte, et ils représentent les principaux clients des grossistes pour l'écoulement local des céréales qu'ils revendent eux-mêmes au détail sur les marchés principaux. Ces vrais "spécialistes" du commerce des céréales aiment stocker au moins une partie des céréales (dans la limite d'un capital assez faible) de la récolte jusqu'à la soudure. A ce niveau de commerce, on note la présence de quelques femmes mossis, telles que ces commerçantes de Ouahigouya collectant à Mené, Solé, Pétagolé, et plus récemment en Volta Noire ou Titao, qui revendent sur le marché de Ouahigouya.

Les revendeurs et petits détaillants, parmi lesquels une grande quantité de vendeuses de céréales, sont les intermédiaires privilégiés des commerçants achetant sur les marché ruraux. Qu'ils soient du marché même, ou plus souvent des villages alentour, ce sont eux surtout qui achètent en petite quantité aux producteurs ou femmes de producteurs dans les villages ou sur la route du marché. Ceux-ci, dont le niveau de commerce ne dépasse pas 100 sacs par an, et qui sont des producteurs à mi-temps, ne "stockent" les céréales que d'un marché sur l'autre. Ils "disparaissent" en général au temps des travaux agricoles, laissant le soin aux petits et moyens commerçants locaux de servir la demande locale de céréales pendant la soudure.

Ces revendeurs toutefois peuvent devenir des agents locaux, pour la collecte plus que pour la revente, si les commerçants les trouvent particulièrement efficaces ou s'ils ont des liens de parenté entre eux. Les agents locaux dans les zones de surplus, à Kouka ou Solenzo, gèrent et organisent les achats des céréales pour les grands commerçants, avec l'aide souvent de petits collecteurs villageois, contre une commission par sac. Ceux-là, selon leur niveau d'activité (300 à 3000 sacs par an) peuvent être des parents agriculteurs ou des "professionnels" combinant leurs activités de commerce personnelles avec le travail effectué pour leur "patron".

Les grossistes n'apparaissent vraiment à un niveau élevé que sur le marché de Ouahigouya. On note aussi la présence de deux grossistes très importants en matière de céréales opérant en grande partie à Mené, mais cela paraît moins surprenant quand on connaît que leurs activités sont aussi très influencées par la proximité de Ouahigouya. Sur les marchés

de Yako, de Gourcy de Séguénéga et de Titao, les plus grands commerçants (à part peut-être à Yako) relèvent plutôt de la catégorie des semi-grossistes. Il en est de même dans les marchés ruraux dynamiques de Bérénga et de Solé. Dans tous ces marchés, ces commerçants ont des logeurs sur les lieux d'approvisionnement: ceux de Ouahigouya, de Gourcy, de Mené par exemple à Kouka, Solenzo, Djibasso; ceux de Yako aussi à Yé, Toma, etc. Sur tous les autres marchés, on trouve uniquement des commerçants détaillants, et de nombreux revendeurs (hommes ou femmes) travaillant pour les commerçants locaux ou ceux venant des autres marchés.

2.3 TERMES DE TRANSACTION ENTRE LES INTERMEDIAIRES

2.3.1 Achat au Producteur et Vente au Consommateur

- Au niveau de l'achat aux producteurs, aucun commerçant et intermédiaire du système privé n'achète avec les mesures officielles. Il en est d'ailleurs souvent de même avec les groupements villageois et les banques de céréales. Lors de l'achat en petites quantités, ces acheteurs utilisent principalement la louche (surtout les vendeuses), le bol plastique et l'assiette (vendeuses, revendeurs et petits/moyens commerçants détaillants), et enfin la tine locale avec chapeau qui est plus grande que la tine officielle (commerçants et groupements villageois; voir le Tableau 11). Les mesures utilisées pour la collecte des céréales dans les autres régions que le Yatenga varient selon le lieu de collecte et les unités de mesure utilisées localement (voir les Tableaux 11 des différents rapports régionaux).

Le principe reste toutefois que les commerçants achètent toujours avec un récipient plus large que celui utilisé pour la vente de céréales, s'il s'agit du même type de récipient; ou du moins ils chercheront toujours à faire un profit supplémentaire sur l'équivalence des mesures à l'achat et à la vente. La méthode d'achat aux producteurs sur les marchés est la suivante: Le commerçant, assisté de deux employés au moins, intercepte les producteurs à l'entrée du marché ou sur le marché même, achète par tine (de 18 à 22 kg de sorgho) et entasse les céréales en vrac avant de commencer à remplir les sacs qu'il a amené, en comptant six tines plus petites (de 15 à 16 kg) pour un sac.

TABLEAU 11

POIDS DES UNITES DE MESURE SUR QUELQUES MARCHES
(1984)

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

Unité de Mesure	LOUCHE (grammes)									TINE (kg)				
Marché	Mené		Bougouré		Ingané		Ziga		Kéra Douré	Ouahigouya		Mené		Kéra Douré
Type de Céréale	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	PM	SB	PM	SB	PM
mars	57(P) 52 42(P) 35												17 17,15	
avril									40(P)			16,3	15	15,5 16,3
mai	45(P) 36		40(P) 32 45(P) 36									15,2		
juin	46(P) 40		40(P) 33	42,5(P) 34									16,96	
juillet			43(P) 39 37(P) 30	39,8(P) 32 37(P) 30	64(P) 46 48(P) 42			42,5(P) 34		14,6	14,4 14,1	15,18	15,20	
août				37(P) 30	51(P) 44	39 44	40(P) 30	48(P) 36 33(P) 32		13,5 14,4	14,3 13,55			
septembre				40(P) 36	50(P) 38			42,5(P) 34		14,85	14,4			
octobre			37(P) 30	40(P) 32	32 34		40(P) 30	35(P) 32 42,5(P) 34		14,7 16,3	13,3			
novembre		43 45	49(P) 39	37(P) 30			30(P) 25	42,5(P) 34		16,3				
décembre		40 42	38(P) 30	37(P) 30			50(P) 40	42,5(P) 34						

SOURCE: Achats, mesures et ventes effectués sur les marchés, par l'équipe de recherche du CRED au Yatenga au cours de l'année 1984.

LEGENDE: (P) - Producteur: poids de la louche utilisée pour acheter les céréales au producteur.

PM - Petit mil.

SB - Sorgho blanc.

NOTE: Les autres chiffres correspondent au poids de l'unité de mesure utilisée pour la vente au consommateur sur le marché.

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

Les ventes en avance, seule forme de crédit fourni par le commerçant achetant au producteur, semble avoir disparu dans le Yatenga, mais elles s'effectuent encore dans les régions de surplus, à Kouka ou Solenzo, par l'intermédiaire des agents collecteurs des commerçants du Yatenga. Les céréales sur pieds sont alors vendues avant la récolte en général à moitié prix, c'est-à-dire de 3000 à 5000 FCFA le sac, soit six tines (ou cinq tines dans certains secteurs).

Les commerçants locaux (agents collecteurs ou intermédiaires indépendants) et les banques de céréales sont particulièrement avantagés au niveau de l'achat dans les villages sur lesquels ils se déplacent et près desquels ils sont basés. Ils offrent tous deux la proximité, évitant au producteur le transport de ces céréales, l'apport de fonds au moment où les producteurs ont besoin de vendre, et les transactions sont aussi facilitées par les relations personnelles existant entre eux. Les commerçants non-locaux, qui achètent surtout lors des jours de marché, offrent en général de meilleurs prix, mais le producteur devra amener ces céréales sur le marché et ne pourra guère compter de leur part sur la possibilité de crédit ou d'autres services personnels qui sont conditionnés par la confiance et la connaissance mutuelle. Du fait des services que peut fournir le groupement villageois aux producteurs locaux, il est devenu l'intermédiaire privilégié, lors de meilleures années, des achats locaux de céréales de l'OFNACER, qui est directement incapable de fournir ses services à un nombre suffisant de producteurs.

- <u>La vente des céréales au consommateur</u> s'effectue à l'aide d'une grande variété d'unités de mesure. Les détaillants et vendeuses vendent à la louche (plus petite que pour l'achat) de 40 à 70 grammes de sorgho, au bol plastique (trois types de bol) et à l'assiette Yoruba (2,5 kg environ). Ils peuvent vendre aussi occasionnellement à la tine, comme le font les semi-grossistes sur les marchés de Ouahigouya. Cette tine de 14 à 15 kg est plus petite qu'à l'achat et semble être la plus petite tine à la vente sur tout le Burkina Faso. De même, les sacs vendus au consommateur sur le marché de Ouahigouya dépassent rarement le poids de 90 kg, soit six tines de 15 kg. De nombreuses banques de céréales se voient dans l'obligation d'adopter aussi à la vente des mesures autres que les mesures officielles, vues les difficultés qu'ont la plupart des

producteurs à réunir suffisamment d'argent pour se procurer un sac entier de céréales. Les centres OFNACER ne vendent guère autrement qu'au sac, un essai de vente au détail ayant échoué au début de la saison de vente 1984.

Les services de crédit fournis par les commerçants locaux et les banques de céréales sont primordiaux pour leurs transactions avec les acheteurs locaux, surtout au moment de la soudure. Les banques de céréales adoptent généralement la pratique suivante: Un sac donné à crédit durant la soudure à un consommateur doit être remboursé au moment de la récolte par un sac et une tine de céréales. Il faut noter que les céréales prêtées sont parfois à cette période des céréales provenant de l'aide alimentaire (sorgho américain par exemple) de qualité médiocre, alors que les céréales remboursées sont de très bonne qualité.

Les commerçants, bien qu'il soit difficile de connaître le taux d'intérêt qu'ils pratiquent sur les céréales vendues à crédit, exigent généralement des taux d'intérêt plus élevés et cela d'autant plus que la zone où ils commercialisent leurs céréales est considérée à haut risque de non-remboursement (à la suite de mauvaises récoltes). Il est clair que les commerçants, comme les responsables de banques de céréales, évitent de plus en plus les opérations de crédit, car les pertes causées par ces opérations mettent en danger leur viabilité financière. Là encore, les relations personnelles et la connaissance mutuelle entre les producteurs et ces intermédiaires ont une grande importance lors de la vente des céréales à crédit. L'OFNACER n'effectue aucune opération de crédit aux consommateurs, si ce n'est par l'intermédiaire des services publics et des groupements villageois.

Les groupements villageois et les commerçants locaux encore une fois permettent un accès facile aux céréales, particulièrement à une saison où le temps et les moyens de transport (temps des travaux et mauvaises routes) représentent des obstacles sérieux à l'approvisionnement sur les principaux marchés. Là où il dispose de points de vente, même sans agents OFNACER, l'OFNACER joue à ce niveau un rôle très important, particulièrement lorsqu'il s'agit de soudures très difficiles et que les consommateurs locaux ne peuvent plus compter que sur l'aide alimentaire. Beaucoup de villages souffrent néanmoins d'un manque d'approvisionnement

de l'OFNACER ainsi que des mouvements insuffisants de céréales vers ces villages au moment de la soudure.

2.3.2 Transactions entre les Intermédiaires du Secteur Privé

Tout d'abord, les commerçants qui travaillent avec des agents collecteurs dans les zones de surplus ou dans le Yatenga, choisissent comme agent soit des parents, des producteurs originaires du même village, soit des individus locaux dont ils ont pu tester l'honnêteté au fil des saisons de collecte avec eux. Les sommes qu'il leur sont confiées sont d'importance progressive au cours des années, et parallèlement, les avantages offerts à ces collecteurs vont en s'améliorant. Les collecteurs importants reçoivent ainsi une commission de 250 FCFA, un moyen de transport (mobylette), et ils ont la possibilité de mener de front leurs propres activités avec les gains acquis. Les collecteurs "confirmés" utilisent très souvent les services d'un nombre de petits collecteurs villageois dont il coordonne les activités et qui reçoivent une commission de 100 FCFA par sac collecté. Les transactions se font toutes au sac, et il est probable que la contenance du sac fasse de temps en temps l'objet de conflit entre ces intermédiaires et le "patron".

Les apprentis et "employés" qui travaillent pour les grands commerçants font partie de la famille et ne reçoivent un vrai salaire que très rarement. Ils sont nourris, logés, et reçoivent un peu d'argent, outre la possibilité de dons ou aide financière pour les besoins futurs. Beaucoup de ces "enfants" travaillent surtout au Yatenga pour collecter les céréales ou tiennent des magasins pour le compte du commerçant.

Les relations commerciales entre les intermédiaires "indépendants" sont aussi souvent basés sur la connaissance mutuelle au sein du Yatenga ou même en dehors du Yatenga avec l'intervention du "logeur". Les prix sont discutés selon les conditions du marché, chaque fois, et les services de stockage donnent parfois lieu à une rémunération. Les transactions se font le plus souvent au sac, mais celui-ci est scrupuleusement rempli en comptant le nombre de mesures appropriées sur place (cinq ou six tines pour un sac selon la taille de la tine, 40 assiettes ou plus souvent en Volta Noire 60 boîtes de tomate). Lors de la redistribution des céréales, les transactions entre les grossistes ou semi-grossistes et les petits commerçants et détaillants sont parfois

prévues à l'avance, avant même l'arrivée des céréales par exemple, et donnent très souvent lieu à des ventes à crédit. Les revendeurs et détaillants s'acquittent alors de leur dette précédente en recevant un nouvel approvisionnement (de 10 à 20 sacs) qu'ils ne payeront pas tout de suite, tout au moins en partie. Ce cas est très fréquent à Ouahigouya, surtout entre les grossistes et les commerçants locaux. Certains de ces commerçants locaux prétendent que les remboursements dûs pour ces prêts, ou du moins les prix de ces sacs à crédit sont tels que ces approvisonnements occasionnels auprès des grands commerçants ne rapportent aucun profit aux petits commerçants et n'ont pour seul intérêt à leurs yeux que de conserver leur clientèle.

Les transactions entre les commerçants locaux ou semi-grossistes avec les revendeurs et vendeuses locales sont aussi basées sur la discussion des conditions du marché. Là aussi, l'octroi de céréales à crédit n'est pas rare, mais comporte des risques importants, surtout lors des mauvaises saisons.

2.3.3 Relations entre l'OFNACER, les Banques de Céréales et Leurs Fournisseurs et Clients

L'OFNACER n'a pratiquement rien collecté durant la campagne d'achat auprès des commerçants pour l'année 1983-84, mais les années précédentes, l'OFNACER achetait des céréales auprès des commerçants et semblait le faire selon une méthode de contrats passés avec les grossistes et semi-grossistes de la région et surtout ceux de Ouahigouya. Cette pratique de contrats entre l'OFNACER et les commerçants n'est cependant pas réglementaire, selon le directeur commercial de l'OFNACER à Ouagadougou, au cours des campagnes d'achat. Les magasiniers sont en effet supposés acheter à quiconque amène ses céréales à l'OFNACER et leur remettre après avoir pesée des céréales le prix officiel par kg plus 4 FCFA par kg pour la sacherie et 4 FCFA par kg pour le transport, sans aucune considération des trajets effectués.

Les grossistes de Yako ont tendance en général à se tourner plutôt vers Ouagadougou. Les commerçants favorisaient ce système qui leur permettaient d'écouler très rapidement leurs céréales, sans compter que les prix d'achat dans les zones de surplus leur permettent d'obtenir encore un petit profit supplémentaire, bien que plus faible que celui

qu'ils obtiennent en revendant sur les marchés ou aux intermédiaires privés. Le souci de repaiement des crédits empruntés à la banque et souvent garantis par de tels "contrats" poussent les commerçants à préférer la vente rapide et "cash" de leurs céréales auprès de l'OFNACER. Certains commerçants cependant se plaignaient de délais dans le règiement des céréales par l'OFNACER. Il ne faut certainement pas oublier que ces transactions se produisent entre des gens qui généralement se connaissent bien et qu'une certaine autonomie en matière d'achat local laissée aux responsables régionaux de l'OFNACER facilite grandement les transactions.

Les groupements villageois collectent les céréales pour l'OFNACER contre une commission et avec l'espoir d'obtenir par la suite auprès de l'OFNACER des ravitaillements en céréales. Après la collecte des céréales, l'OFNACER en assure le transport jusqu'à un de ces magasins, mais éprouve de grandes difficultés à assurer le ravitaillement et le transport des céréales vers les banques de céréales au moment de la soudure. A ce niveau bien sûr, les prix officiels et les mesures officielles (sacs de 96 à 100 kg) sont de rigueur, de même qu'avec les commerçants. Il faut noter toutefois que l'OFNACER s'est vu obliger d'acheter de grandes quantités de céréales lors de l'été 1984 aux commerçants à des prix plus élevés que les prix officiels, à la suite de la diminution inquiétante pour l'OFNACER des stocks de sécurité.

Les groupements villageois voulant approvisionner leur banque de céréales, profitent souvent de bonnes relations avec les groupements des autres régions. Cela est très souvent rendu possible par la présence dans les lieux de surplus d'un parent ou d'une connaissance. La transaction fera l'objet d'un marchandage et tiendra essentiellement compte des conditions du marché, quoique de plus en plus tenu officiellement de suivre au mieux les prix et les mesures officielles. Il est même possible exceptionnellement de constater des transactions à crédit partiel entre ces groupements villageois.

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 disponibles ainsi que leur source pour la région de Yatenga apparaissent au Tableau 12 (et aussi avec les résultats des mercuriales des autres régions dans l'Annexe G du rapport national). Les données de prix des céréales sur le marché obtenues auprès des deux sources officielles, l'OFNACER et l'ORD sont pratiquement inexistantes. Le responsable de la cellule statistique à la direction de l'OFNACER a d'ailleurs souligné que le centre OFNACER de Ouahigouya n'envoie plus aucune information sur les prix du marché depuis un bon moment. Les informations sur les prix dont nous pouvons disposer proviennent des relevés de prix effectués par l'équipe de recherche du CRED dans le cadre des études villageoises, sur les marchés de Ouahigouya, Mené, Bougouré, Iganni et Ziga. Ces informations ont été collectées en achetant les céréales (principalement petit mil et sorgho blanc) aux commerçants avec différentes mesures, les pesant et les revendant quelques jours plus tard aux commerçants du même marché. De ce fait, ces prix sont respectivement considérés comme le prix du marché au consommateur, et le prix du marché au producteur. L'existence de ces deux types de prix et des données de poids nous permettra plus loin de mieux approcher les marges réelles obtenues par les revendeurs locaux.

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

Les informations sur les prix sur les marchés du Yatenga circulent de bouche à oreille entre ceux qui fréquentent ces marchés, petits commerçants et producteurs. Au niveau local, les informations accessibles et fiables ne concernent qu'un rayon limité autour du marché ou du village. De même, les grossistes et autres commerçants du Yatenga, y compris les responsables des groupements villageois qui collectent des céréales dans les autres régions, obtiennent des informations principalement auprès de ceux qui fréquentent les marchés, parmi lesquels les transporteurs sont des informateurs privilégiés.

TABLEAU 12

PRIX DES CEREALES SUR QUELQUES MARCHES
(1984 prix au consommateur, après achat et pésee)

REGION YATENGA (Ouahigouya)

	LOUCHE[a] (FCFA/kg)											TINE[a] (FCFA/kg)			
Marchés	Ouahigouya		Mené		Bougouré		Yganni		Ziga		Kerra-Douré	Ouahigouya		Mené	
Type Céréale	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	PM	SB	PM	SB
mars			96												109
			142												117
avril			107											121	133
mai					154										
			138		139									132	
juin			121		151	147									118
juillet					127	157	107					151	139	132	132
					165										
					162	166	119			147			149		
août							118			139		171	147		
						166	129	128	157	156		165	155		
septembre						139						162	146		
										147					
octobre										156		182			
					165	156	154			147		166	166		
novembre									194	147					
				115	127	166			127						
décembre				124	162	166				147					

SOURCE: Achats, mesures et ventes effectués sur les marchés par l'équipe de recherche des "études villageoises" du CRED au Yatenga au cours de l'année 1984.

LEGENDE: PM = Petit mil.
SB = Sorgho blanc.

NOTES: [a]La louche est une mesure qui contient environ de 30 à 70 grammes (voir Tableau 11).
La tine est une mesure qui contient environ de 13,5 à 17 kg (voir Tableau 11).

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

Les "réseaux" d'information des commerçants sur les prix sont renforcés par la présence de logeurs ou d'agents collecteurs basés en permanence sur les lieux de collecte. Ceux-ci ont aussi pour fonction de tenir le commerçant au courant de l'évolution des prix sur les marchés. Cette information circule par lettres entre le patron et le collecteur, lettres acheminées assez rapidement (un à deux journées), et le patron devra renvoyer sur la base de ces informations des instructions au collecteur pour l'achat des céréales ou des autres produits par le même courrier. Ce système paraît très efficace, mais si l'on considère la rapidité de l'évolution des prix sur les marchés à haute concurrence, la vitesse de circulation des informations peut alors représenter une limitation dans les activités des commerçants sur les marchés.

Les commerçants qui n'ont pas de tels agents locaux à leur disposition dans les lieux d'achat, reconnaissent ne pas connaître très bien les prix avant de partir sur ces marchés. De plus, il est fréquent que les prix ne soient pas non plus les prix attendus selon les plus récentes informations, ce qui au pire pour les commerçants les obligera à rentrer bredouilles, ou bien à augmenter les prix de vente sur les marchés à leur retour.

3.1.3 Fluctuation des Prix et Formation des Prix

Là comme ailleurs, l'offre et la demande sont les principales causes 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 ou l'entente est faible entre les commerçants et où les commerçants de l'extérieur viennent les concurrencer, les prix peuvent fluctuer rapidement sur les marchés, la marge se rapprochant de la marge minimum.

3.2 COUTS DE COMMERCIALISATION

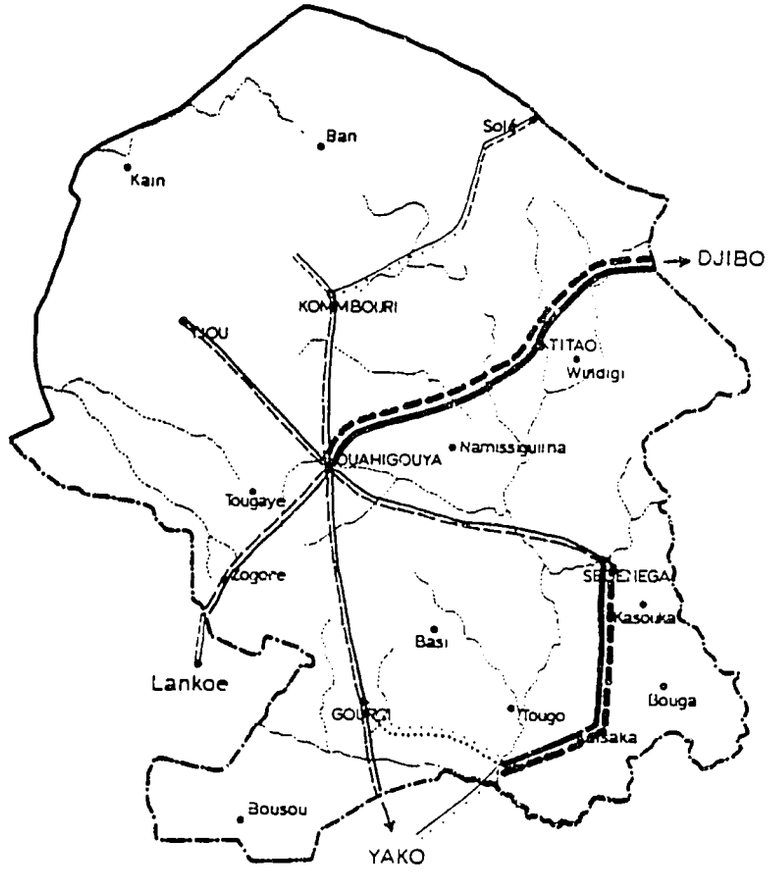
3.2.1 Coûts de Transport; Etat des Routes

3.2.1.1 Etat des routes (Carte 5)

Le Yatenga a bénéficié très récemment de la construction d'une belle route goudronnée sur l'axe Ouagadougou - Ouahigouya de Ouagadougou jusqu'à Yako. Au début de l'année 1985, les travaux se poursuivaient pour la finition de cette route jusqu'à Ouahigouya. Cette route, dont la portion Ouagadougou - Kaya était particulièrement mauvaise auparavant, devient le meilleur axe routier reliant le Yatenga aux autres régions, surtout si l'on anticipe sur la finition de la portion Yako - Gourcy qui était bien mauvaise. Cette route est relayée en direction du Nord à partir de Ouahigouya par l'axe Ouahigouya - Titao - Djibo, dont la chaussée en dur, comparable à celle de la route canadienne (axe Est - Ouest de Kaya - Yako - Tougan) est d'excellente qualité.
L'axe Ouahigouya - Dédougou et en prolongement Ouahigouya - Solenzo - Bobo-Dioulasso (bien que s'améliorant vers les Hauts-Bassins), est de bien médiocre qualité et des pluies plus importantes pendant la saison rendent les voyages en camion difficiles et peuvent causer une légère hausse des coûts de transport.

Les axes routiers internes du Yatenga sont aussi de qualité diverse. La zone Sud-Est de la région (zone de Kalsaka, Séguénéga) représente une des zones les plus enclavées de la région au moment des pluies, du fait de la présence de la Volta Blanche. Il est en effet pratiquement

CARTE 5
ETAT DES ROUTES. REGION DU YATENGA.



Légende

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

Source: Observations et interviews par l'equipe de recherche de passage dans la region.

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

impossible par moments d'atteindre Bérénga par exemple, par Yako et par le Sud. Le seul axe réellement praticable reste alors la très bonne route "AFRICARE" de Séguénéga à Bérénga. Cependant, la route de Ouahigouya à Séguénéga à cette époque est bien mauvaise. Les pistes partant de Ouahigouva vers Tiou ou Koumbri sont assez bonnes jusqu'à ces deux centres, mais se détériorent rapidement plus on va vers le Nord, au Nord de Tiou vers Kaïn ou au Nord de Koumbri vers Ingané ou Solé. Les communications entre Ingané et Koumbri étant souvent coupées pendant la soudure, les pistes de Titao à Ingané ou Solé prennent le relais.

3.2.1.2 Coûts de transport (Tableau 13)

Il est clair que les coûts de transport sur le marché privé ne correspondent pas aux barêmes officiels du prix de la tonne kilométrique (variants approximativement de 38 à 42 FCFA). La raison de ces variations est que les prix du marché pour la tonne transportée au kilomètre dépendent de la qualité de la route (variable selon les saisons), de la taille du véhicule, de l'offre et de la demande locales de transport, et enfin des relations personnelles et commerciales entre le transporteur et ses clients.

Prenons un exemple: les commerçantes de Ouahigouya qui fréquentent depuis de très nombreuses années le marché de Mené afin de collecter des céréales empruntent les transports locaux pour ramener ces céréales à Ouahigouya où elles seront revendues. Selon une d'entre elles, elles utilisent depuis très longtemps les services d'un transporteur de Ouahigouya avec lequel elles ont une sorte de contrat. Elles payent 250 FCFA par sac et leur transport personnel est gratuit de Mené à Ouahigouya lorsqu'il y a beaucoup de monde et que le véhicule est bien plein. Si, au contraire, il y a peu de monde, elles devront payer 500 FCFA pour le transport de chaque sac ainsi que 500 FCFA pour leur place jusqu'à Ouahigouya. Si elles doivent faire appel aux transporteurs basés à Mené, le prix sera encore plus élevé (les véhicules seront en général de même taille ou plus petits et moins nombreux) pour leur place de Mené à Ouahigouya.

Il est intéressant de noter que les transporteurs feront parfois crédit aux bons clients si ceux-ci ont utilisé tout leur argent pour acheter et ne peuvent pas payer le transport immédiatement. Les petits

TABLEAU 13

COUTS DE TRANSPORTS ENTRE LES MARCHES
(FCFA/sac de 100 kg)

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

A) COUTS DE TRANSPORT INTER-REGIONAUX

Région	Solenzo Kouka	Nouna	Djibasso	Yé	Dédougou	Bobo-Dioulasso	Ouagadougou	Tougan	Gassan
Solé	1250 (1000)[a]	1250	1000	750	1000	1250	500	750	850
Yako	1000			750					
Gourcy	1250								

B) COUTS DE TRANSPORT INTRA-REGIONAUX

	Banh	Gourcy	Séguénéga	Koumbri	Keradouré	Mené	Yako	Pallé
Ouahigouya	500 à 700	500	500	500	700 (750)[a]	400 (-500)[a]	250	500

	Kaye	Titao	Thiou	Kain	Bidi	Bougué	Bougouré	Bangassi	La Toden
Ouahigouya	500	500	(300-500)[a]	500	500	500	500	500	250

	La Toden	Mia	Toessin	Bagaré
Yako	250F	250	500F	350

	Pallé	Bangassé
Gourcy	500	500

SOURCE: Informateurs locaux, commerçants et transporteurs au cours d'interviews.

NOTE: [a]Indique des variations fréquentes dans le coût de transport.

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

et moyens commerçants du Yatenga possèdent parfois une camionnette bachée pour le transport régional des céréales.

Il en va de même avec les coûts de transport que doivent payer les commerçants ou les groupements villageois achetant des céréales dans les zones de surplus, en empruntant les véhicules des autres commerçants et transporteurs. La plupart des grossistes et semi-grossistes cependant possèdent au moins un camion ou bien en loue régulièrement un pour leurs activités commerciales et un fils ou apprenti leur sert de chauffeur. Les camions utilisés par les commerçants sont amortis sur une longue période, changeant du transport des céréales ou autres produits agricoles au transport du bois lorsqu'ils deviennent trop vieux. Le mauvais état des routes implique des frais très importants (pneus, chambre à air, moteur) sur ces camions, même si beaucoup d'entre eux donnent l'impression d'être très mal entretenus, par manque de fonds, selon les commerçants.

3.2.2 Coûts de Stockage

Comme nous l'avons déjà vu, les stratégies de stockage des commerçants, quoique les réponses obtenues sur un sujet aussi sensible à l'époque de notre enquête méritent d'être considérées avec prudence, indiqueraient que peu de très grands commerçants à l'heure actuelle stockent de la récolte jusqu'à la soudure. Seuls les semi-grossistes et les moyens ou petits commerçants (commercialisant entre 100 et 1000 sacs) pratiqueraient un tel stockage, de un à trois mois, pour une partie de leurs céréales collectées. De nombreux commerçants semblent conserver dans leurs magasins "des céréales qui ne sont pas à eux", ce qui veut dire que certains commerçants louent la place nécessaire pour leurs céréales dans les magasins des autres commerçants, bien que nous n'ayons pu obtenir d'information sur les arrangements financiers concernant ces opérations. Les petits commerçants en général, ne stockent que de quatre jours à un mois, et utilisent souvent leur propres locaux, dans les petits magasins ou les cases.

Les groupements villageois et les banques de céréales dont le stockage maximum se produit d'octobre à février ou mars, utilisent des "gammagrains" et des palettes pour préserver les céréales de la détérioration. Le sorgho blanc, quoique moins résistant à la sécheresse,

est plus facile à stocker que le petit mil, qui est souvent attaqué par les insectes.

3.2.3 Coûts du Crédit et des Pertes

3.2.3.1 Accès au crédit et coût

La plupart des grossistes et certains semi-grossistes peuvent obtenir des crédits bancaires et particulièrement les grossistes reçoivent des prêts assez importants, qu'ils répartissent entre leurs différentes activités commerciales. Les commerçants reçoivent plus facilement des prêts pour la collecte des produits tels que les amandes de karité, ou le sésame qui peuvent faire l'objet de contrats avec la SOCOPAO et autres transitaires d'exportation, que pour la collecte des céréales quand elle n'est pas cautionnée par un "contrat" avec l'OFNACER. Néanmoins, les trois établissements bancaires de Ouahigouya sont actifs dans le financement du commerce des produits agricoles, sans qu'il soit toujours possible de distinguer le type de produits qui bénéficie de chaque prêt.

La BND, la BICIA et la BIV font toutes trois des crédits de campagne, en temps normal à un taux annuel de 15%, mais en 1984, ces prêts, à la suite de l'intervention de la banque centrale, ont bénéficié d'un taux préférentiel de 11,5%. Ces crédits de campagne sont d'une durée d'environ neuf à dix mois, débutant généralement vers novembre et devant être remboursés vers juin. Outre l'étude attentive du dossier et de la capacité d'endettement des candidats aux prêts, d'énormes garanties ne sont pas toujours nécessaires si on peut présenter la caution d'un autre commerçant (solvable) ou surtout un accord de commande (SOCOPAO, OFNACER). Et les taux d'impayés s'avèrent très minimes, car selon les responsables de la BND, les commerçants du département ont le sens de l'honneur, sans compter que le non-remboursement équivaut au renoncement à d'autres prêts, et de ce fait à 97% les remboursements sont récupérés. Pour des prêts à plus long terme, des garanties sur les bâtiments sont exigées dans la plupart des cas.

En fin 1984, le directeur de la BICIA de Ouahigouya, dénombrait 50 dossiers de demande de prêts par les commerçants, parmi lesquels 60% bénéficieraient des prêts à des niveaux très variables (de 1 à 10 millions de FCFA). Sur les 259 millions de FCFA de l'enveloppe générale

pour Ouahigouya, il était donc à prévoir que près de 100 millions iraient au commerce général, au sein duquel le commerce des céréales et des produits agricoles tient une place importante. Le commerce du riz, toutefois, reste dans le domaine des opérations financées par la BICIA de Ouagadougou et non la BICIA de Ouahigouya.

La BND est la banque qui finance le plus le commerce des céréales, avec entre 150 et 200 millions consacrés à ce commerce sur les 500 millions consacrés au commerce général pour la campagne 1983-84. Selon le responsable de la BND en novembre 1984, chaque catégorie de commerçants peut bénéficier de ces prêts: 15% des prêts sont octroyés aux grands commerçants alors que 70% des prêts reviennent aux semi-grossistes-moyens commerçants, et 15% aux petits et moyens commerçants. Ces derniers profitent cependant toujours des opérations de crédit des plus grands, en s'adressant directement à eux pour des prêts (Une emphase avait été particulièrement mise à Ouahigouya pour l'octroi des agréments pour le commerce des produits agricoles en priorité aux moyens commerçants).

Les crédits de campagne de la BIV de Ouahigouya se montaient en 1984 de 50 à 60 millions de FCFA, et dès le début novembre, environ 20 dossiers de crédit avaient été acceptés. Le montant des prêts différait largement cependant, de 3 à 15 millions, ce dernier cas étant celui d'un grand commerçant de Ouahigouya, empruntant par ailleurs à la BICIA locale, ainsi qu'à Ouagadougou.

Un commerçant interviewé a déclaré avoir recu 12 millions de la BND, et 9 millions de la BICIA, chacun des prêts cependant reposant sur des garanties immobilières. Ces financements étaient ainsi distribués: 7 millions pour la commercialisation des haricots, 5 millions pour celle du mil, 5 millions pour celle du sésame et 4 millions comme fonds de roulement pour ses activités de commerce annexes (pharmacie, librairie). Pour ces prêts, ce commerçant déclarait devoir verser à la banque 750.000 FCFA par mois.

3.2.3.3 Pertes

Les pertes dues au stockage ou à la manipulation n'ont jamais été citées par les commerçants comme un problème réel. Par contre, les pertes dues surtout au détournement des fonds par les agents collecteurs

locaux, et aussi aux opérations de crédit sont les causes majeures de perte financière citée par les commerçants. Un commerçant de Ouahigouya, qui colle' ' souvent à Gassan lui-même avec l'aide d'un logeur a cité le cas d'un "frère" ayant perdu 250.000 FCFA qui avaient été confiés à un collecteur. D'autre part, un autre commerçant nous disait qu'il avait peu d'espoir de récupérer 30.000 FCFA qui lui étaient dûs sur des ventes à crédit. La compétition croissante et les difficultés des consommateurs dues aux mauvaises récoltes augmentent le risque de telles pertes et poussent de nombreux commerçants à se convertir à de nouvelles méthodes de collecte et à restreindre le pourcentage des ventes à crédit.

3.2.4 Autres Coûts (Personnel, Patente, Sac Vide)

Alors que les sacs neufs coûtent près de 400 FCFA chacun vides, beaucoup de commerçants de céréales utilisent des sacs usés (en provenance des commerçants de riz ou de l'OFNACER) qui coûtent en général 250 FCFA chacun.

Les agents collecteurs, nous l'avons vu, reçoivent entre 100 et 250 FCFA de commission sur chaque sac collecté, selon l'importance de ce collecteur. Les apprentis, et les aides divers coûtent au commerçant ce que coûte un enfant à un père, dans la mesure ou très souvent ces aides font partie de la famille, dans le sens large africain.

La patente payée par les commerçants pour pratiquer le commerce en dehors du Yatenga s'élève à environ 15.000 FCFA, et une patente de près de 6500 FCFA est prélevée pour le commerce intra-régional.

3.3 MARGES

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

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.

Tout d'abord, 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 Yatenga. Ces informations concernent surtout les marges minimaux 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.

Nous avons tenté d'autre part de comparer les données de prix officielles (résultats des mercuriales dans le Burkina Faso) entre les marchés du Yatenga et leurs principaux marchés d'approvisionnement, et de calculer les marges nettes, une fois les coûts directs de commercialisation déduits (voir Tableau 14d), entre ces prix en tenant compte d'un délai de 15 jours à un mois entre le marché d'approvisionnement et le marché de revente. Les résultats de ces calculs se trouvent dans le Tableau 14a, et il est indispensable de rappeler que les données de prix des mercuriales sont d'une qualité peu fiable, particulièrement au cours des mois de mai à août qui montrent dans de nombreux marchés des prix d'une stabilité douteuse.[4] Ces marges sont aussi calculées à partir des prix "au sac de 100 kg" ou des prix à la tine en comptant six tines pour obtenir le prix 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.

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 kg observés sur ces quelques marchés, une fois les coûts directs au kg déduits (voir Tableau 14d), se trouvent dans les Tableaux 14b et 14c. Le Tableau 14b montre les marges au kg entre les marchés de la Volta Noire ou du Yatenga et les marchés de revente au Yatenga; tandis que le Tableau 14c montre les marges que l'ont 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

---

[4]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.

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 ne sont pas inclus ici étant trop difficiles à attribuer au sac ou au kg.

Néanmoins, avant de discuter les résultats de tels calculs, 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 kg, et les résultats des pesées sont indiquées dans le Tableau 11.

3.3.2 Niveau des Marges Commerciales et Variations

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.

Le type d'unité de mesure utilisé est particulièrement important dans la formation des marges et dans la variation des marges. Quoiqu'il soit très difficile de comparer les Tableaux 14a et 14b, car nous n'avons pas un différent type de données pour les mêmes marchés, il paraît toutefois que le niveau général des marges dans le Tableau 14b, dans lequelles les marges tiennent compte du poids réel des mesures à l'achat et à la vente, est plus élevé que dans le Tableau 14a, où l'on n'en tient pas compte. D'ailleurs, une simple observation sur les marchés montre les différences entre les louches et les tines à l'achat et à la vente, résultant directement en profit supplémentaire.

TABLEAU 14a

MARGES COMMERCIALES NETTES[a] POTENTIELLES (calculée d'aprés les mercuriales)
ENTRE OUAHIGOUYA ET LES PRINCIPAUX MARCHES D'APPROVISIONNEMENT
(en FCFA par sac "de 100 kg")

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

Marchés A	Kouka		Solenzo		Dedougou		Tougan		Djibasso		Toma		Bobo-Dioulasso		Ouagadougou	
B	Ouahigouya		Ouahigouya		Ouahigouya		Ouahigouya		Ouahigouya		Ouahigouya		Ouahigouya		Ouahigouya	
Type Céréale	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB
janvier 1984	(-)	2600	3200	2600	2950	2050	1050	550	(-)	2050	2950	2450	(-)	(-)		
février	(-)	1400		625		750			(-)				(-)	(-)	(-)	(-)
mars		3900		1400		400		700		1150		1350	(-)	(-)		(-)
avril		(-)		(-)		50		450	(-)	150		1100	(-)	(-)		(-)
mai	(-)	(-)	200	900	450	1150	450	1450	450 650	1150	1550	2100	(-)	(0)	(-)	(-)
juin	(-)	(-)	200	(-)	450	(-)	450	350	450 650	50	750	250	(-)	0	(-)	(-)
juillet	(-)	(-)	1400	700	1250	950	1650	950	650	650	2750	850	(-)	0	0	0
août	(-)	(-)		(-)	(-)	(-)	510	(-)	850	(-)	410	(-)			0	0
septembre		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	650	(-)	1450 350	(-)	550	(-)			-	(-)
octobre		2400	1300	3400	1850	1150	3950	750	3650	3150	4850	2550			1000	(-)

SOURCE: Mercuriales et prix: OFNACER. Couts de commercialisation: commerçants et transporteurs.

LEGENDE: o = Marge nulle.

(-) = Marge nette négative
- = Des cases vides = informations non disponibles.
SB = Sorgho Blanc.
PM = Petit Mil.

NOTE: [a]Marges nettes = Prix du marché en B - Prix du marché en A - Coûts directs de commercialisation (transport, sac vide, manutention) par sac (voir Tableau des coûts directs Tableau 14d) (ces chiffres ne tiennent pas compte des marges de profit apportées par les différents poids des sacs).

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

TABLEAU 14b

MARGES NETTES[a] au kg POTENTIELLES OBSERVEES ENTRE QUELQUES MARCHES DE LA VOLTA NOIRE ET QUELQUES MARCHES DU YATENGA
(en FCFA par kg - 1984)
(par mois[b] et par type de céréales)

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

	TRANSACTIONS ENTRE LA VOLTA NOIRE ET LE YATENGA[c]												Transactions au sein du Yatenga[c] Achat Louche Revente Tine			
Marchés A	Kumana		Gassan		Gouran		Koumana		Gassan		Gouran		Hené		Ingané	
Marchés B	Ouahigouya		Ouahigouya		Ouahigouya		Hené		Hené		Hené		Ouahigouya		Ouahigouya	
Type Céréale	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB	PM	SB
mars							49	24	36	19						
avril							14	40		38						
							4	21	16	23						
mai									16							
									6							
									20							
juin		24						14			16					
		35		38				25	16	6	26	4				
juillet		33							26				22			
	29	26	23	38	46	28	14		36	32		18			34	
août	43	17		37											42	
	26		55	43		28									37	
septembre	16														23	
	36	51	48	42		9	0								20	9
octobre	46			35											0	
	46		36	48	38	38										
novembre										27						
							14	27	26	36	16	7				
décembre								54			26	26				

SOURCE: Etudes villageoises du CRED. Achat, pesée, revente de céréales sur les marchés A et B pour différentes mesures au cours de l'année 1984.

LEGENDE: PM = Petit mil.
SB = Sorgho blanc.

NOTES: [a]Marges nettes = prix de vente au consommateur au kg (achat et pesée de la mesure locale) sur le marché B - prix d'achat au producteur au kg (achat et pesée) sur le marché A - Coûts directs (transport, manutention, sac vide) (voir tableau des coûts directs - Tableau 14d).

[b]Lorsque deux chiffres apparaissent au cours du même mois, le premier correspond au début du mois et le second à la fin du mois environ. Ces marges sont inscrites à la période où elles seraient effectivement réalisées, c'est à dire au moment de la revente.

[c]Les marges sont calculées en introduisant un décalage de 15 jours à un mois entre le jour de l'achat sur le marché A et le jour de la revente sur le marché B.

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

TABLEAU 14c

MARGES NETTES[a] AU KG OBSERVEES POUR L'ACHAT ET LA REVENTE LOCALE DES CEREALES[b] SUR QUELQUES MARCHES DU YATENGA
(FCFA/kg)

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

Type de Mesure \ Mois 1984	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Moyenne de mars à décembre par mesure
Tine	23 Mené 29 Mené	3 Kéra Douré 6 Kéra Douré 11 Mené	13 Mené		14 Ouahigouya 18 Ouahigouya	15 Ouahigouya 18 Ouahigouya 18 Ouahigouya 17 Ouahigouya	20 Ouahigouya 21 Ouahigouya 21 Ouahigouya	30 Ouahigouya			17,31
Louche	9 Mené 24 Mené		30 Bougouré 28 Bougouré 33 Mené	30 Bougouré 12 Mené 29 Bougouré	13 Bougouré 33 Bougouré 32 Bougouré 29 Iganni 16 Iganni	32 Ziga 21 Iganni 31 Iganni 35 Ziga 7 Ziga 33 Bougouré 16 Iganni	29 Ziga 14 Bougouré	33 Bougouré 8 Iganni 15 Ziga 29 Ziga 31 Bougouré	33 Ziga 25 Ziga 25 Bougouré 30 Bougouré 29 Ziga 4 Mené	32 Bougouré 29 Ziga 33 Bougouré 5 Mené	24,85

SOURCE: Etudes villageoises du CRED. Achat, pesée, revente de céréales sur les marchés du Yatenga pour différentes mesures au cours de l'année 1984.

NOTES: [a]Marges nettes = Prix de vente au consommateur (au kg) - prix d'achat au producteur (au kg) sur le même marché de 3 à 7 jours auparavant - coûts directs (transport, manutention, sac vide). (A ce niveau, les coûts directs sonts supposés négligeables.)

[b]La variation des marges pour les transactions locales entre les différents types de céréales s'est avérée négligeable.

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

TABLEAU 14d

EVALUATION DES COUTS DE COMMERCIALISATION DIRECTS
(pour le calcul des marges commerciales nettes)
(FCFA par sac de 100 kg)

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

Transactions Considerees Marché achat - Marché vente	Coûts Transport Par Sac[a]	Sac Vide et Manutention	Coût Total Par Sac
Koumana - Ouahigouya	1.000	350	1.350
Gassan - " "	800	"	1.150
Gouran - " "	800	"	1.150
Kouka - " "	1.250	"	1.600
Solenzo - " "	1.250	"	1.600
Dédougou - " "	1.000	"	1.350
Tougan - " "	700	"	1.050
Djibasso - " "	1.000	"	1.350
Toma - " "	800	"	1.150
Bobo-Dioulasso - Ouahigouya	1.250	"	1.600
Koumana - Mené	1.200	"	1.550
Gassan - Mené	1.000	"	1.350
Gouran - Mené	1.000	"	1.350
Mené - Ouahigouya	450	"	800
Ingané - Ouahigouya	650	"	1.000

SOURCE: Interviews des commerçants et transporteurs.

NOTE: [a]Le coût de transport devrait inclure aussi le coût du voyage aller-retour pour le commerçant lui-même et ses aides. Généralement, cependant, de nombreux commerçants peuvent voyager gratuitement avec un camion dans lequel ils font transporter un nombre suffisant de sacs pour lequel ils payent le propriétaire du camion.

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

Le Tableau 14c montre que selon les données collectées, les profits effectués avec les transactions à la louche sont plus élevés que ceux obtenus avec les transactions à la tine. On pourrait supposer que de

même, les transactions à la tine (achat et vente) apportent plus de profit que les transactions au sac (achat à la tine ou au sac et revente au sac), quoiqu'aucune donnée, si ce n'est les commentaires des informateurs, ne soit disponible pour le confirmer. Ces suppositions vont de pair avec les hypothèses que les vendeuses et détaillants obtiennent des marges plus importantes au kilogramme de céréales vendu que les moyens commerçants, eux-mêmes obtenant généralement des marges au kilogramme plus élevées que les grossistes.

Selon les interviews avec les commerçants, les marges diffèrent effectivement avec le type de commerçant ou intermédiaire, selon surtout le niveau de spécialisation de ceux-ci dans le commerce des céréales. Ainsi, les transporteurs achèteraient parfois des céréales juste en complément pour rentabiliser la place dans son camion et de ce fait ne chercheraient pas à obtenir de marge commerciale une fois les coûts déduits. Les grands commerçants grossistes ayant de nombreuses activités, dont le commerce des autres produits agricoles particulièrement, se contenteraient d'une marge de 250 FCFA par sac, alors que les vrais spécialistes du commerce des céréales situeraient leur marge minimum au niveau de 500 FCFA et obtiendraient souvent des marges supérieures à ce niveau. Dans un cas comme dans l'autre, on est bien loin des marges nettes de coûts directs qu'indiqueraient les prix collectés.

L'éloignement des marchés considérés, comme on pouvait s'en douter, influence le niveau des marges commerciales que l'on peut obtenir en achetant dans l'un et revendant dans l'autre. Il est logique que les marchés de surplus plus éloignés sur lesquels les plus grands commerçants vont, permettent un meilleur profit, même après déduction des frais supplémentaires causés par le déplacement. La comparaison des chiffres des Tableaux 14b et 14c semblent ne pas contredire ce principe. Cela est surtout vrai pour les mois de juillet, août et septembre où les quelques chiffres de marge nette dont nous disposons sont en moyenne plus forts pour les relations entre la Volta Noire et le Yatenga que pour les relations entre deux marchés du Yatenga, eux-mêmes plus forts que pour les relations achat et revente sur un même marché. Cette marge supplémentaire justifierait le risque et la peine supplémentaires pris lors de plus longs déplacements.

La période de l'année considérée semble jouer un rôle important aussi dans la variation des marges commerciales. Les chiffres de marge semblent être souvent à leur maximum durant la période de soudure, du mois de juillet au mois de septembre et éventuellement octobre. Cela serait concordant avec les dires de la plupart des informateurs selon lesquels les marges doivent augmenter comme un pourcentage des prix pour permettre le renouvellement du capital. C'est aussi la saison au cours de laquelle les commerçants effectuent le plus de vente à crédit aux consommateurs mais aussi aux détaillants, augmentant certainement les coûts que nous avons qualifié de non-directs.

3.3.3. Niveau des Marges Commerciales

Les niveaux de marge calculés sont bien loin des niveaux de marge obtenus lors des interviews avec les informateurs. Il est évident que les commerçants, dans le contexte d'une situation tendue et d'une publicité très hostile autour du commerce privé des céréales, avaient tout intérêt à minimiser les marges commerciales obtenues. Par contre, les responsables des groupements villageois interrogés ont déclaré sans crainte que les marges de 2000 à 3000 FCFA étaient à peine suffisantes pendant la soudure pour faire face aux échéances dues pour le remboursement et les intérêts liés à leurs prêts. C'est le cas de la banque de céréales de Mené qui a dû pour des raisons d'ordre social vendre plus tôt et moins cher leurs céréales que leurs responsables ne le souhaitaient, les mettant dans l'impossibilité de faire face en totalité à l'échéance due pour cette année. A Solé, par contre, où la marge nette par sac prélevée entre la récolte et la soudure par les responsables de la banque de céréales était de 3000 FCFA, ceux-ci ont pu payer leur échéance dans les premiers temps.

Il est intéressant aussi de noter que tous les commerçants disent obtenir en commercialisant les autres produits des marges supérieures à celles obtenues avec les céréales. Les commerçants parlent avec beaucoup moins de retenue de la spéculation effectuée sur les produits d'exportation. Le sésame et les noix de karité sont les plus profitables selon eux, car elles permettent de prélever un profit net de 1000 FCFA à 2000 FCFA par sac, sinon plus. Certains commerçants du Yatenga parlent de 2500 FCFA par sac pour le sésame après quatre mois de stockage. Les

haricots peuvent aussi rapporter de 1000 à 2000 FCFA de profit ou marge nette par sac après quatre mois de stockage avant l'exportation. D'autres commerçants reconnaissent des marges encore plus élevées avec ces produits, surtout ceux qui ont des contacts avec les acheteurs étrangers, ou ont la possibilité de vendre directement (le quota franchi) à la SOCOPAO ou SITEC.

3.4 CONCURRENCE ET SUCCES DANS LE COMMERCE

3.4.1 Concurrence entre le Système de Commerce Privé et les Banques de Céréales

La plus grande concurrence pour les achats locaux se situe de plus en plus entre les commerçants privés et les groupements villageois, surtout si ces derniers ont une banque de céréales. De nombreux commerçants admettent que là où il existe une banque de céréales qui marche bien, il devient très difficile d'opérer dans cette zone. Les banques de céréales peuvent offrir les mêmes services importants que les commerçants locaux: la proximité, le paiement "cash" des céréales, l'achat avec les mesures locales le plus souvent et la perspective de revente en cas de besoin, éventuellement à crédit. Le seul point de désavantage pour les banques de céréales est souvent le prix supérieur offert par les commerçants, dès qu'il y a compétition. C'est vrai autant pour les achats locaux que pour les achats à l'extérieur de la région d'ailleurs. Les responsables des groupements "6 S" ont dû suivre la hausse des prix causée par la concurrence des commerçants venus aussi collecter des céréales à Gouran. Les groupements villageois qui comptaient acheter à 9000 FCFA le sac ont dû finalement se résigner à payer 10.000 FCFA le sac après l'intervention des commerçants de Ouahigouya.

Cependant, sur les marchés locaux, outre la pression sociale en faveur des banques de céréales, cet atout du commerce privé semble aussi efficacement compensé en faveur des banques de céréales par le souci des producteurs d'obtenir des céréales à prix raisonnable pendant la soudure. Les prix au consommateur proposés par les banques de céréales sont toujours plus avantageux que ceux des commerçants privés, certaines souffrant d'ailleurs de marges trop faibles pour survivre

financièrement. Là où elles sont en concurrence avec les commerçants, ces prix, combinés avec les opérations de crédit, représentent un atout décisif. Néanmoins, il ne faut pas oublier que, même au Yatenga qui pourrait être pris en exemple pour ses banques de céréales, les banques de céréales sont encore trop peu nombreuses et surtout encore trop fragiles pour remplir un rôle majeur dans l'approvisionnement en céréales de la région.

3.4.2 Concurrence entre les Commerçants de Céréales

La concurrence à l'achat aux producteurs entre les commerçants d'un même marché est souvent bien limitée, à l'extérieur de leur zone de base, par une entente ou une association entre ces commerçants, comme à Ouahigouya par exemple. Les commerçants de Ouahigouya, comme dans beaucoup d'autres marchés du Burkina Faso, se déplacent souvent ensemble sur les marchés de collecte et s'entendront sur un prix d'achat. Même si ce système paraît parfait en théorie, de nombreux commerçants néanmoins se plaignent de ceux qui ne respectent pas la règle du jeu. Selon eux, en effet, un des commerçants souvent achète plus cher, et les autres ne peuvent s'en rendre compte que lorsque les commerçants locaux vendant sur ce marché, une fois informés du meilleur prix payé, refusent de vendre à un prix inférieur. En représailles, autrefois, les commerçants pouvaient racheter les céréales du "coupable". De même, les commerçants de Ouahigouya sont parfois obligés de racheter en gros les céréales d'un des leurs qui, trop pressé de vendre ces céréales, vend moins cher sur le marché, incitant petit à petit les consommateurs à réclamer les mêmes prix auprès de leurs fournisseurs habituels.

Les commerçants de céréales, selon un informateur, relèvent aussi de différentes catégories, celle des "transporteurs", celle des grossistes en divers produits, et celle des vrais spécialistes des céréales, plutôt semi-grossistes et détaillants. Ces caractéristiques impliquant des intérêts légèrement divergents entre ces groupes au niveau du commerce des céréales, ces divers groupes se font une concurrence plus nette à l'achat et à la vente des céréales (voir section 3.3.2 sur les marges).

Les détaillants sur les marchés du Yatenga se font une concurrence accrue avec la rareté des céréales, même si cette concurrence est quelque peu masquée par un concensus sur les prix du marché de la tine, réduisant

en théorie la concurrence au choix de l'unité de mesure et aux relations de clientèle. Les transactions entre les consommateurs et les commerçants sont très secrètes, mais selon les commerçants interviewés, des fraudes trop importantes sur la mesure utilisée ou sur les prix du marché seront rapidement décelées et dénoncées par les consommateurs entre eux.

La concurrence des commerçants des différentes régions pour la collecte des céréales sur les marchés de surplus s'exerce beaucoup plus ouvertement. Les commerçants d'un même marché se déplacent généralement en groupe, en grande partie à cause des moyens de transport mais aussi parce que leur entente est facilitée par le fait qu'ils travaillent dans les mêmes conditions de marché à la vente, et font front commun face à la concurrence des groupes venant des autres marchés. Cette concurrence est devenue de plus en plus dure avec la rareté des céréales, et les commerçants se rejettent mutuellement la responsabilité d'une telle concurrence. En effet, les commerçants de Bobo-Dioulasso disent que ce sont les commerçants de Ouahigouya qui font monter les prix sur les marchés de la Volta Noire (Djibasso, Kouka, Béna, Solenzo), alors que ces derniers sont unanimes pour reprocher aux commerçants de Bobo-Dioulasso de "casser les prix". Dans la Volta Noire, les "gens" de Bobo-Dioulasso sont les principaux concurrents pour ceux de Ouahigouya, mais ceux de Ouagadougou et de Koudougou tentent eux aussi de lutter contre la suprématie grandissante des acheteurs du Yatenga sur les grands marchés de surplus. Cette concurrence au fil des saisons a d'ailleurs provoqué une certaine "spécialisation" de ces groupes dans la Volta Noire selon leur pouvoir d'achat respectif (voir le rapport régional sur la Volta Noire). Il apparaît par exemple que les moyens et petits commerçants de Ouahigouya sont devenus "les maîtres" de la région nord de Tougan, aux dépens des commerçants locaux (de Tougan même) et de ceux de Koudougou.

A ce niveau de concurrence, la bataille se joue essentiellement au niveau des prix. Les relations de clientèle ou personnelles entre les fournisseurs et les commerçants jouent aussi un rôle important, mais seulement à prix égal. Par exemple, lors de leurs achats, les responsables des banques de céréales "6 S" ont reconnu être favorisés à prix égal, comme les commerçants du Yatenga, partout où se trouvent des

gens originaires du Yatenga dans la Volta Noire, jusque dans la vallée du Kou (aussi des groupements "6 S"), à Gouran, à Ouarkoye. Par contre, dans les régions de Dano et Diébougou, les producteurs et commerçants locaux sont favorables aux commerçants de Ouagadougou et de Koudougou.

3.4.3 Ententes, Associations et Syndicats de Commerçants

Dans la plupart des marchés du Yatenga, il n'existe pas d'association ou de syndicat formel des commerçants du même marché, mais partout ceux-ci reconnaissent qu'il existe une entente entre eux. Cette entente, comme nous l'avons vu, a surtout pour but de limiter la concurrence entre eux et de faire face en groupe aux conditions du marché. Il semble que la rareté des céréales sur les marchés d'approvisionnement, surtout en fin de campagne d'achat, est une des causes de la concurrence accrue et de l'affaiblissement de ces ententes informelles. Il est vrai aussi que dans le cas particulier du Yatenga et plus précisément de Ouahigouya, les associations ont été très fortement politisées, et la rivalité politique entre deux camps a souvent pris la forme d'une concurrence "sauvage" (détournement des agents collecteurs, concurrence sur les prix) entre les commerçants de ces deux camps, dominés par seulement quelques très grands commerçants.

3.4.4 Concurrence entre l'OFNACER et le Système Privé

Il n'y a guère eu de véritable concurrence au niveau de l'achat aux producteurs dans la région du Yatenga depuis quelques années, si ce n'est par l'intermédiaire des groupements villageois collectant pour l'OFNACER, dans la mesure où les achats directs par l'OFNACER sont à l'heure actuelle inexistants.

Par contre, la concurrence sur les marchés de consommation au Yatenga entre les commerçants et les centres de vente OFNACER est très importante. Les prix de vente sont bien sûr extrêmement favorables aux ventes de l'OFNACER, lors d'années de pénurie, alors que les critères de qualité des céréales, la possibilité de vente au détail et à crédit sont des atouts majeurs pour les commerçants. Au niveau de la revente des céréales sur les marchés du Yatenga, les grossistes ou semi-grossistes accepteront "d'aider" les détaillants et les vendeuses en leur fournissant des céréales à crédit pendant les moments durs de la soudure,

à la seule condition que ces petits commerçants ne représentent pas une concurrence pour eux sur les lieux d'achat. La proximité du commerçant et le nombre des points de vente du commerce privé comparé à celui de l'OFNACER sont aussi en brousse de bonnes raisons, particulièrement dans les régions enclavées et au moment des travaux agricoles, de choisir le commerçant comme fournisseur.

CHAPITRE 4

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

4.1 CHANGEMENTS

Les changements les plus évidents au Yatenga concernent la tendance dramatique, particulièrement lors de la saison 1984-85, à l'accroissement du déficit, et en conséquence, les systèmes de commercialisation ont dû graduellement s'adapter, en mettant de plus en plus l'accent sur la prospection de nouveaux points d'approvisionnement à l'extérieur de la région. Le mouvement parallèle de migration des producteurs vers les zones du Sud, a quelque peu facilité la prospection de ces zones pour la collecte des céréales en grande quantité. Certains commerçants ont mentionné leur intention de prospecter les zones est du Burkina Faso, en vue de la collecte des céréales et autres produits agricoles.

Une évolution similaire se produisant dans les autres régions autrefois considérées marginalement autosuffisantes et devenues nettement déficitaires lors de ces dernières années, la concurrence pour la collecte des céréales dans les régions de surplus, en fait la Volta Noire surtout, est devenu plus serrée qu'autrefois. La concurrence entre les systèmes de commercialisation s'est aussi renforcée particulièrement au Yatenga avec les activités accrues des groupements villageois en matière de commercialisation des céréales.

Cependant, dans de nombreux villages dans les zones du Yatenga très touchées par les mauvaises récoltes, il semble que les commerçants locaux, s'il y en a, sont de plus en plus laissés sans concurrence par les commerçants de l'extérieur qui considèrent ces marchés comme des marchés "à risque". Il y aurait de ce fait, une tendance nette à l'appauvrissement des services de commercialisation, surtout pour le retour des céréales au moment de la soudure, dans les petits villages et centres du Yatenga.

Les intermédiaires intervenant dans les chaînes de commercialisation du Yatenga, sont de plus en plus des commerçants indépendants ou logeurs

originaires du Yatenga, au détriment des agents-collecteurs. Avec la concurrence plus forte dans les zones de collecte, les agents locaux sont de plus en plus tentés par les meilleures offres et les risques de défection ou de détournement de fonds de leur part sont de plus en plus importants.

4.2 DIFFICULTES

Les principales difficultés mentionnées par les commerçants concernent la difficulté d'obtenir du capital, et les contraintes administratives dans le commerce des céréales. Ces contraintes sont surtout dues à la limitation ou à la réglementation des mouvements de céréales d'une région à l'autre. C'était particulièrement le cas pour le début de la saison 1983-84, où les autorités et l'OFNACER souhaitaient atteindre un certain quota d'achats régionaux avant de permettre la sortie des céréales. (Ces contraintes affectent aussi les activités de commercialisation des groupements villageois.)

Les banques de céréales souffrent aussi souvent de difficultés de gestion, par manque de formation, bien que des progrès constants puissent être notés. Ces banques sont aussi tiraillées entre d'une part les impératifs financiers et les principes d'une gestion saine et d'autre part le rôle social qu'elles sont appelées à jouer, surtout lors d'années difficiles. L'approvisionnement classique des banques grâce aux achats locaux ne suffisant plus, elles doivent rechercher d'autres sources et surtout des financements plus importants accompagnées de conditions de remboursement adaptées lors de ces années.

L'OFNACER au Yatenga semble souffrir surtout de difficultés de gestion, d'un manque de personnel et de moyens logistiques pour faire face à une demande croissante de céréales dans cette région.

4.3 AMELIORATIONS SUGGEREES

L'amélioration de la route de la Volta Noire à partir du Yatenga faciliterait certainement les transferts de céréales entre ces régions et pourrait, en diminuant le prix de transport entre ces deux régions, diminuer les prix sur les marchés du Yatenga. Le désenclavement d'autres

zones de surplus, comme la région de Bogandé et de l'Est, faciliterait l'approvisionnement à partir de ces régions aussi. Les routes de Ouahigouya vers la région de Séguénéga pourraient aussi être améliorées afin de faciliter le commerce ou la distribution des céréales dans cette zone. Il en va de même pour les pistes desservant le Nord du Yatenga, comme à Solé par exemple.

La vente des céréales de l'OFNACER par l'intermédiaire des groupements villageois, ainsi que les autorités administratives, devrait être poursuivie et accrue, surtout dans les villages qui sont de plus en plus délaissés par le commerce privé. Néanmoins, le clivage trop important entre les conditions de vente de l'OFNACER et celles du marché pourrait faire l'objet de quelques aménagements en ce qui concerne les ventes directes de l'OFNACER. Il s'agit surtout de la différence de prix et de l'accès élargi des céréales aux plus démunis, par la vente au détail par exemple. Les prix de l'OFNACER en saison de soudure ne reflètent pas les coûts réels de commercialisation, et les subventions que cela implique ne profite pas forcément aux plus pauvres. Le principe de l'approvisionnement des fonctionnaires à crédit par l'intermédiaire des services publics qui donne parfois lieu à des trafics de ces céréales entre des fonctionnaires et des commerçants, pourrait peut-être être modifié. Il pourrait être éventuellement remplacé par un autre système permettant de compenser le prix supérieur des céréales dans ces régions de déficit dans la rémunération des agents publics qui y sont affectés.

Les groupements villageois sont sûrement appelés à un rôle important dans le développement rural du Yatenga car ils peuvent remplir localement un rôle social et un rôle économique. Nous n'oublions pas toutefois la grande tradition sociale existant déjà dans tous les villages, les incroyables quantités de céréales échangées chaque année sous forme de don au sein des communautés rurales burkinabè sont là pour en attester.

Il est essentiel de poursuivre le travail d'encadrement et de financement des banques de céréales des ONG diverses ainsi que les efforts de coordination de l'ORD au niveau de la région, mais sans toutefois dépasser les capacités de gestion des banques de céréales par des responsabilités excessives et une diversification prématurée. Les échanges d'idées, d'expériences et de produits entre ces groupements

devraient être poursuivis et développés, sans que trop de contraintes administratives viennent les décourager.

Dans la perspective d'un déficit céréalier durable et croissant, outre l'amélioration de l'adoption et des rendements d'autres produits, l'amélioration de la commercialisation de ces autres produits (l'élevage et les produits maraîchers surtout, mais aussi éventuellement les produits agricoles d'exportation) permettrait aux producteurs de tirer un meilleur revenu de leurs produits et d'acheter les céréales au bon moment et sans avoir recours au crédit. En vue de cette amélioration, les groupements villageois, les ONG, l'OFNACER, les commerçants et les agences de commercialisation respectives de ces produits pourraient coordonner leurs efforts au niveau du Yatenga.

Des programmes de crédit aux petits commerçants, souvent tributaires des grands commerçants, sous des conditions de prêts et de garantie abordables pourraient avoir un effet bénéfique sur la concurrence et encourager les commerçants locaux à investir dans le commerce des céréales dans leur zone, et éventuellement éviter le départ des céréales vers les centres urbains lorsqu'une demande locale de céréales est prévisible au moment de la soudure. De même, les opérations de crédit "stockage de céréales dans les greniers", garanties sur les autres ressources des producteurs comme le bétail par exemple, pourrait être envisagées par l'intermédiaire des ONG, des groupements villageois et de l'ORD.

Enfin, le financement de moyens de transport, les charrettes asines, peut-être des véhicules tels que les "bachées", pourrait accélerer le désenclavement des zones encore très difficiles d'accès, surtout pendant la saison des pluies.

L'intervention massive de l'état dans le commerce des céréales, par le biais de règlements et de contraintes administratives nombreux, semble souvent provoquer des blocages et lenteurs qui se tournent finalement contre les consommateurs qui subissent le contrecoup dans les prix des coûts et risques supplémentaires qui en résultent. Néanmoins, dans le Yatenga comme dans les autres régions, où les fonds et les capacités de gestionnaire de tous les agents impliqués dans le commerce des céréales sont des ressources rares et précieuses, les efforts et l'innovation de

l'état et de l'OFNACER en faveur de la commercialisation des céréales doivent être soutenus. Une meilleure connaissance des coûts réels de commercialisation et des prix sur les marchés permettrait une intervention, à l'achat comme à la vente, plus efficace et moins coûteuse de l'OFNACER. La cellule de recherche en développement au sein de l'OFNACER a un rôle très important à jouer à ce niveau, mais les informations provenant de Ouahigouya sont très succintes à ce point de vue.

TABLEAU 15

PROGRAMME DES PASSAGES DE RECHERCHE RR

REGION: YATENGA (Ouahigouya)

Marchés (Villages) Visités		Nombre de Commerçants Contactés	Producteurs et Autres Contactés
1er et 2ème Passage:			
12/04/84			Haut Commissaire
13/04/84			OFNACER
14/04/84	Youba, Sissamba	2 petits commerçants	1 producteur
16/04/84	Douma, Lankoé	2 commerçants	
17/04/84	Sissamba	commerçant	
18/04/84	Ouahigouya		"Six S" (ONG)
19/04/84	Tiou (Thiou)	petits commerçants	ORD, Producteur
20/04/84	Kalo		Membres groupements villageois "Six S"
24/04/84	Gourcy		Autorités Gourcy
25/04/84	Nissiéga	commerçant	
26/04/84	Gourcy	2 commerçants	
27/04/84	Yako	1 grand commerçant, 1 moyen	Autorités Yako
28/04/84	Bérenga	grands commerçants et petits commerçants	CDR
02/05/84	Kalsaka	petit commerçant	
03/05/84	Séguénéga	petit commerçant	
04/05/84	Bidi	petit commerçant	
05/05/84	Solé	groupes de commerçants	Groupement Producteurs Groupement Villageois
06/05/84	Ouahigouya		ORD
11/05/84	Titao		ORD et Autorités
14/05/84	Ouahigouya	1 grand commerçant	Membres des Groupements Villageois
18/05/84	Ouahigouya	groupe de petits commerçants	
3ème Passage:			
Du 20 au 25 novembre 1984:	Ouahigouya	grands commerçants de Ouahigouya commerçants et vendeuses	ORD Banques (BICIA, BIV, BND)

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

BIBLIOGRAPHIE - TOME II

Banque, Mondiale. "Etude des questions agricoles. Rapport No. 3296-4N. H.V. du 10 Décembre 1982."

Berg, Elliot. "Summary of Main Findings: Cereals Policy Evolution Study" Prepared for the "Club du Sahel" meeting, Paris, February 21, 22, 1985.

Center for Research on Economic Development (CRED). 1977. "Marketing, Price Policy and Storage of Food Grains in the Sahel: A survey", prepared for CILSS/Club du Sahel and USAID. Ann Arbor, University of Michigan.

Bliler, H. "Rapport relatif au marché céréalier et à la situation nutritionnelle 1984.", Document de travail, Projet de recherche allemand au sein de l'OFNACER.

_____. 1983. "Rapport de travail sur le déroulement du projet de recherche de la mission allemande. Tableaux sur le comportement de production de vente et d'achat, de stockage des céréales des producteurs dans 5 secteurs et 54 villages du Burkina Faso pour la campagne 1982-83." OFNACER, Mission allemande.

Diop, A. 1983. "Revue du dessin de la construction et des opérations techniques des banques de céréales en Haute-Volta, Rapport de consultation pour la division des services agricoles." Rome: FAO.

Dolidon, D. 1980. "Evaluation du programme de banques de céréales de la FOVODES."

Enger, W.J. 1981. "An analysis of the Marketing Position of the National Cereals Office (OFNACER)," Upper Volta. Prepared for Ronco Consulting Corporation. Washington, D.C.

Gilbert, E.H. 1969. "Marketing of Staple Food in Northern Nigeria: A Study of Staple Food Marketing Systems serving Kano City," Ph.D. dissertation, Stanford University.

Haggblade, Steve. 1984. "An Overview of Food Security in Upper Volta". A report prepared for USAID/Upper Volta.

Hammond, Peter B. "YATENGA" Toronto, Ontario: Collier-Macmillan, Canada.

Holtzman, J. 1983. "Small Ruminant and Poultry Marketing in the Mossi Plateau of Upper Volta." Prepared for USAID.

Kalfané, N. 1984. "Etude du Développement des Groupements Villageois de l'ORD des Hauts-Bassins." suivi évaluation. Projet de Développement Agricole des Hauts-Bassins (PDAHB).

Kat, Jan. 1983. "Cereals Banks in Upper Volta: Review of Concepts, performance and impact". AGSM-FAO Rome.

Koulidiati, L; Some, C; Thiombiano, T. 1984. "Systèms Alimentaires à Ouagadougou". CEDRES.

Menwouyellet, Moussie. 1985. "An Assessment of Grain Marketing in the Sahel, The Case of Burkina Faso." SECID - OFNACER Department of Agriculture; Office of International Programs. Lincoln Univeristy, Missouri.

Ouédraogo, Marie-Michèle. 1984. "Origine des céréales consommées à Ouagadougou et problèmes de commercialisation:. Notes et documents voltaïques; Ouagadougou.

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

OFNACER, ESSEC-CEDRES. 1983. "Ouagadougou, Enquête Riz.", Ouagadougou: Inspection Générale des Prix.

OFNACER: "Ventes exercice 83-84 tous produits par centre de vente et par mois (ventes et stocks)." Document interne de l'OFNACER. Ministère de l'eau et de l'equipement rural.

ORD de la boucle de la Volta Noire (Dédougou). 1984. "Rapport d'activité de campagne, Campagne 1983-1984." Ministère du Développement Rural, République de la Haute-Volta.

_____. 1984. Document interne: "Intensifier les productions vivrières - Mouhoun, Bilan alimentaire 1983-84." Burkina Faso.

_____. Rapports de campagne 1981-1982 et 1982-1983.

_____. Campagne agricole 1983-84.

ORD de la Bougouriba. "Rapport annuel, campagne de 1983-1984". Ministère du développement rural. Burkina Faso.

ORD de la COMOE et des HAUTS-BASSINS, Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage. "Campagne agricole 1984-1985, situation au 30 Septembre 1984; Estimations de production pour les ORD de la Comoe et des Hauts-Bassins (Octobre 1984)."

ORD de l'EST "Campagne agricole 1983-1984: Rapport de campagne 1983-84."

ORD du CENTRE (Ouagadougou) "Rapports de campagne 1982-1983, 1983-1984, 1984-1985." Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage.

ORD du Centre-Est (Koupéla). "Document de travail: Sythèse des activités; 1981-1982, 1982-1983."

ORD du Centre-Est. "Rapport de campagne 1983-1984, estimations de production au 30 septembre 1983."

ORD du Centre-Nord (Kaya). "Document statistique, Campagne agricole 1984-1985, estimation au 30 Octobre 1984."

ODR du Sahel. "Rapport de campagne 1983-84, septembre 1984."

ORD du Sahel. "Document de synthèse des données statistiques Campagnes 1977-78 à 1984-85, Juillet 1984."

ORD du Yatenga. 1982. "Rapport annuel de l'ORD du Yatenga. Ouahigouya: Secrétariat Général."

ORD du Yatenga. "Rapport de campagne, 1983-84 et documents de travail pour estimations production 1984-85 (octobre 1984)."

ORD Koudougou. 1984. Documents de travail. "Rapports de campagne 1982-83 et 1983-84. Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage.

Pfluger, W. 1984. "Protection des Stocks par les petits paysans." Ouagadougou.

République de la France, Ministère de la coopération, "La Politique céréalière voltaïque et le rôle de l'OFNACER"; Mai 1980."

République de la Haute-Volta, Institut National De Statistiques et de Démographie. 1975. "Recensement Général de la Population." Ouagadougou.

République de la Haute-Volta. "Répercussions d'un relèvement des Prix Payés au Producteur sur la Production, la Commercialisation et le Stockage de Céréales au Niveau de l'Exploitation Agricole." Agropreness GMBH (enquête Haute-Volta 1980-1981). Ouagadougou.

République d Burkina Faso, Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage. "Bulletins de Statistiques Agricoles": Campagnes 1982-83, 1983-84. Ouagadougou: Direction Des Etudes et Projets, Service des Statistiques Agricoles.

_____. Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage. "Rapport de campagne 1982-83."

_____. Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage. "Campagne agricole 1984-85, Situation au 30 Septembre 1984." Octobre 1984.

_____. Ministère du Commerce-Ministère du Développement rural, "Rapport relatif à la commercialisation des céréales". Janvier 1981.

_____. Ministère du Développement Rural, OFNACER: "Rapport sur la collecte des données de base par le canal des paysans recrutés au niveau des villages en vue d'adopter une stratégie alimentaire" Août 1983.

_____. Ministère du Développement Rural/FAO. "Rapport final de la table ronde sur les banques de céréales en Haute-Volta, du 10 au 15 Octobre 1983." Ouagadougou.

Roche, C.J.R. 1984. "Cereal Banks in Burkina Faso: A Case Study." Working Paper No. 18. Liverpool, University of Liverpool.

Sanhouidi, Bouri Jean Victor. 1979. "La mise en marché des céréales de base (mil/sorgho) en Haute-Volta: Structure, fonctionnement et efficacité des circuits de commercialisation"; Thèse de maîtrise, Université de Laval, Québec, Faculté des sciences de l'Agriculture et de l'alimentation.

Saul, Mahir. "Beer, Sorghum and Women: Production for the Market in Rural Upper Volta". AFRICA 51 (3) 1981.

Savonnet, Georges. "Atlas de haute-volta: Carte des densités de population". Upper Volta: Centre Voltaique de la Recherche Scientifique.

Sherman, Jacqueline R. 1984. "Grain Markets and the Marketing Behavior of Farmers: A Case Study of Manga, Upper Volta." CRED, University of Michigan, report for USAID.

SIDWAYA - Journal quotidien d'information Burkinabè, 27 Août 1984, p. 1 et 4: "Le spectre de la sècheresse menace-t'il de nouveau le Burkina?", "Les affameurs du peuple", "La dure réalité du Sahel".

_____. du 20 Août 1984: "Découpage du territoire national en 30 provinces".

Tapsoba, E.K. 1981. "An Economic and Institutional Analysis of Formal and Informal Credit in Eastern Upper Volta: Empirical Evidence and Policy Implications."

Thiombiano. 1984. "Systèmes alimentaires à Ouagadougou" (colloque 30, 31 mai et 1er juin 1984.) CEDRES-ESSEC. Ouagadougou, Burkina Faso.