

**LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION  
DES CEREALES AU BURKINA FASO**

**TOME IV**

**DOCUMENTS DE TRAVAIL 5-6**

**MAHIR SAUL  
IRA GREEN**

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

1987

# LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

## TOME IV

### DOCUMENTS DE TRAVAIL 5-6

- UNE ANALYSE ANTHROPOLOGIQUE ECONOMIQUE DE LA  
COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO:  
INTERPRETATION BASEE SUR DES OBSERVATIONS  
SUR LE TERRAIN ..... MAHIR SAUL
- MARCHES CEREALIERES DE LA REGION DE LA VOLTA  
NOIRE AU BURKINA FASO ..... IRA GREEN

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

## 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 International 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 Stabilization 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 précoopératifs
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
IRC	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 Africaines
ORD	Organisme Régional de Développement
OVPB	Organisation des Volontaires des Pays-Bas
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PAN	Plan Alimentaire National
PDAH	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 Séquénéga
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 CÉREALES AU BURKINA FASO

TOME IV  
DOCUMENT DE TRAVAIL 5

UNE ANALYSE ANTHROPOLOGIQUE ECONOMIQUE  
DE LA COMMERCIALISATION DES CÉREALES AU BURKINA FASO:  
INTERPRETATION BASEE SUR DES OBSERVATIONS SUR LE TERRAIN

MAHIR SAUL

Rapport de Consultant

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

## TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
Introduction . . . . .	1
1. Développement historique du marché céréalier au Burkina Faso . . . . .	3
2. Participants au marché des céréales. . . . .	11
3. Schémas des flux de céréales . . . . .	15
4. Commerçants et marchands de Bobo-Dioulasso et Ouagadougou. . . . .	17
5. Les Marchands dans les centres de marchés secondaires. . . . .	27
6. Entreposage des céréales par les marchands . . . . .	31
7. Les Petits commerçants céréaliers. . . . .	39
8. Cas illustratifs des participants au marché. . . . .	45
9. Quelques effets des circuits de distribution du gouvernement et des grandes organisations . . . . .	57
10. Structure du marché et prix à la production. . . . .	63
11. Concurrence par les marchands de Ouagadougou et de Yatenga dans les provinces occidentales. . . . .	65
12. Structure sur les marchés de village . . . . .	69
13. Concurrence autre qu'au niveau des prix sur les marchés de village	73
14. Liens personnels entre les exploitants et les commerçants. . . . .	77
15. Ecoulement des céréales par les exploitants. . . . .	85
16. Décisions non centrales concernant l'écoulement des céréales dans le ménage. . . . .	95
17. Conclusions. . . . .	101
Notes. . . . .	105
Références Citées. . . . .	109

## TABLEAUX

1. Prix des céréales et des noix de karité à Baré . . . . .	35
2. Les Prix de céréales à Bobo-Dioulasso (Marché Central) . . . . .	36

## INTRODUCTION

Cette étude du marché des céréales au Burkina Faso est basée sur des recherches sur le terrain dans les parties centrales et occidentales du pays.<sup>1</sup> Les marchés céréaliers du Sahel se sont développés après la Deuxième Guerre mondiale et ont pris leur configuration actuelle essentiellement après les indépendances politiques de la fin des années cinquante et du début des années soixante. Les deux développements critiques qui les ont façonnés ont été la croissance des villes principales et les événements ayant trait à la sécheresse de 1972-1973. Malgré leur caractère récent, ces marchés contiennent des éléments hérités d'une période plus ancienne. La section suivante présente un bref aperçu de l'histoire du Burkina Faso en vue d'introduire l'étude qui suit sur le marché actuel de céréales.

## 1. DEVELOPPEMENT HISTORIQUE DU MARCHE CEREAALIER AU BURKINA FASO

Pendant de nombreuses générations, le commerce de l'Afrique de l'Ouest sur de longues distances a fasciné l'imagination des observateurs, des indigènes et des étrangers. Ce qui est moins souvent évoqué, c'est l'existence parallèle des échanges sur de courtes distances, dans les villages ou entre eux, qui étaient encouragés et facilités par le commerce sur de longues distances. Ces transactions avaient lieu dans les territoires où les relations entre les communautés locales étaient relativement pacifiques et les marchés institutionnalisés (comme dans les royaumes mossis). Elles dépendaient dans une large mesure de l'existence d'un réseau de commerçants itinérants lorsque les relations entre les communautés locales étaient marquées par de fréquentes éruptions de violence (comme dans la partie occidentale de ce qui est aujourd'hui le Burkina Faso).

Avant la Deuxième Guerre mondiale, les céréales étaient une denrée qui faisaient partie de ce commerce sur de courtes distances. La demande de céréales étaient créée d'une part par l'importante activité du brassage de la bière (Héritier, 1975) et, d'autre part, par les pénuries sporadiques locales de produits alimentaires et de semences de céréales dues aux variations climatiques de même qu'aux différences de capacités de production entre les ménages. Certains ethnographes ont documenté qu'il existait une valeur culturelle profondément enfouie qui s'opposait à la vente de produits alimentaires dans diverses parties de l'Afrique de l'Ouest; cela a été parfois interprété comme une indication que le commerce de céréales n'a commencé que lorsque la destruction de l'organisation et des idéologies précoloniales a permis de surmonter cette réticence à vendre. En réalité, les interdictions concernant la vente de produits alimentaires ne s'appliquent généralement qu'aux réserves collectives et aux groupes d'exploitation organisés. En dehors de ce cadre, il existe parfois un domaine de production individuelle et le produit de cet effort individuel a fini par arriver sur le marché local.

Il est bien connu que dans la région aux alentours de ce qui est aujourd'hui Bobo-Dioulasso Mandé, les commerçants, connus sous le nom générique de Julas, se consacraient au commerce sur de longues distances. Les échanges locaux étaient entre les mains d'un groupe décrit de façon encore plus imparfaite, les Zaras. Les Zaras parlent la même langue que les

Bobos, la population d'exploitants majoritaire dans les régions où ils résident, qui est une langue incompréhensible à ceux qui s'expriment en Jula-Bambara, bien que la première origine soit mandé. Mais ils se distinguent de cette population d'exploitants par diverses particularités culturelles (telle que l'utilisation d'un vêtement). Contrairement aux Bobos, les Zaras ont fait preuve d'ambitions politiques. Ils ont dominé le village de Sia (l'un des deux noyaux de Bobo-Dioulasso), mais les groupes s'identifiant aux Zaras étaient éparpillés dans ce qui est maintenant les provinces de Houet, Kossi et Moun-Houn (les anciens départements des Hauts-Bassins et de la Volta-Noire) (Le Moal, 1980:16-27). Grâce à leurs fréquents déplacements, les hommes et les femmes zaras ont entretenu un réseau de troc et d'échanges, utilisant des cauris ou, le cas échéant, d'autres monnaies. Leur mobilité était facilitée par la mise en place efficace d'un appareil quasi-étatique imposé au sud du fleuve Volta par l'un des clans de Sia en alliance avec ou sous la subordination des princes appartenant aux Wataras Julas de Kong.

Le commerce se faisait essentiellement de la façon suivante: les commerçantes zaras s'établissaient dans un village et s'associaient avec un homme qui était en partie installé en tant que représentant d'un clan dominant à Sia. Les femmes passaient une bonne partie de l'année dans ces villages, échangeant de petites quantités de céréales contre du poisson séché et du sel (dont une partie provenait du Nord et était dérivé du commerce sur de longues distances) ou contre d'autres condiments traités par elles avec des intrants locaux, brassant et vendant de la bière ou d'autres boissons alcoolisées. Elles vivaient des revenus provenant de ces activités et apparemment, elles contribuaient également à l'entretien des hommes. Elles opéraient de cette façon dans de nombreux villages (où elles avaient des liens de parenté ou d'affinité) toute l'année, transportant périodiquement quelques-unes des denrées accumulées d'un endroit à l'autre pour tirer parti des relatives pénuries.

L'administration coloniale a introduit un nouvel élément dans les échanges de céréales, tout d'abord en établissant une demande stable pour les troupes et l'administration grandissante, quoiqu'à l'origine faible, puis en lançant la population locale dans le système de la monnaie européenne par le biais de l'imposition et de la main-d'œuvre rémunérée (recrutement militaire, travaux publics et emplois dans les entreprises privées) et finalement, en fournissant les bases politiques et institutionnelles et le

soutien nécessaires à l'établissement de grandes sociétés d'import-export qui complétaient l'articulation de l'économie locale avec le marché de l'Europe occidentale.

Dans les années quarante, le territoire de ce qui est aujourd'hui le Burkina-Faso était couvert par six grosses sociétés,<sup>2</sup> qui avaient des comptoirs dans les 12 districts de la colonie et effectuaient 75 pour cent du commerce d'importation et 100 pour cent du commerce d'exportation (Bollinger, 1974:18). Le commerce d'exportation consistait à rassembler des produits pétroliers; essentiellement des amandes de karité, mais aussi de l'arachide et du sésame. Les amandes de karité sont récoltées sur un arbre qui n'a pas été planté mais est protégé (Butyrospermum Parkii); il faut les débarasser de la chair du fruit, les sécher à la flamme et les décortiquer avant de les vendre; c'est une activité exclusivement réservée aux femmes. Les exportations d'amandes de karité sont restées importantes pendant toute la période de l'indépendance et sont actuellement un élément vital de la balance de paiements du pays.

Au cours de cette période, le secteur du commerce laissé aux marchés africains comprenait des activités telles que l'échange de noix de kola, de condiments, de produits alimentaires et d'élevage. Les groupes avaient souvent une base ethnique (pour la plupart Yarsé et Hausa dans les régions centrales et orientales, jula et zara à l'ouest) et contrôlaient ces activités. C'est de ces groupes que sont sortis la plupart des membres de l'élite commerciale qui est née dans la période suivante. Plusieurs commerçants que j'ai interrogés à Bobo-Dioulasso et Ouagadougou avaient soit un parent qui se consacrait à ce commerce pré-colonial, soit commencé très tôt en tant qu'apprenti avec quelqu'un qui avait un passé similaire.

Dans les années quarante, les camions privés ont commencé à être disponibles et ont créé la possibilité de se lancer dans un commerce (essentiellement illicite) avec le Ghana et le Nigéria, qui consistait à y emmener des animaux et à en rapporter des biens de consommation, ce qui devenait encore plus rentable du fait de la barrière entre les zones monétaires britanniques et françaises.<sup>3</sup> C'est dans les activités de cette période que sont nées les quelques grosses fortunes d'aujourd'hui.

Le système dentritique établi par les sociétés européennes pour les cultures d'exportation ont donné naissance aux circuits qui sont responsables du flux de céréales et de cultures d'exportation d'aujourd'hui. Les sociétés

européennes ne s'intéressaient pas tellement aux céréales; mais elles en achetaient de petites quantités pour fournir les camps militaires et l'administration civile. Elles disposaient même d'un excédent qu'elles vendaient dans les villes. Cela permettait à quelques hommes de se lancer dans le commerce de détail en leur achetant en gros et en revendant sur le marché de la ville, une activité qui était jusqu'alors dominée par les femmes.

L'exportation de cultures oléagineuses a atteint son apogée juste après la Deuxième Guerre mondiale mais le déclin de sa rentabilité a commencé après 1952, en partie du fait de raisons ayant trait aux conditions du marché mondial et en partie (sans doute davantage) à cause de l'application de nouvelles réglementations concernant l'emploi de main-d'oeuvre en Afrique de l'Ouest francophone (Coquery-Vidrovitch, 1975).<sup>4</sup> Les sociétés ont tout d'abord tenté de transférer leurs comptoirs à leur anciens directeurs et, devant l'échec, ont commencé à collaborer avec les marchands locaux qu'ils avaient jusqu'alors considérés comme leurs concurrents. A la fin des années cinquante, ils s'étaient totalement retirés vers les centres de Ouagadougou et Bobo-Dioulasso. Le rassemblement de cultures d'exportation était assuré par un système d'agents qui opéraient avec des avances de caisse des sociétés d'exportation.

Alors qu'avaient lieu ces événements, les deux principales villes se développaient rapidement. Leur population augmentait tandis que la quantité de céréales produites par la population de résidents décroissait du fait de densités plus élevées. L'administration coloniale a accéléré ce processus en interdisant l'exploitation sur des zones importantes afin de pouvoir les développer en quartiers citadins.<sup>5</sup> Lorsque la demande urbaine s'est accrue, les agents des sociétés expatriées ont commencé, à part, à acheter des céréales et des produits tels que les caroubes (graines de Parkia biglobosa qui trouvent une utilisation locale). A ce moment-là, ils avaient accumulé suffisamment d'argent pour financer par eux-mêmes des activités annexes, mais les fonds provenant des sociétés européennes les aidaient toujours à diversifier leurs efforts.

La plupart des gros commerçants que j'ai interrogés étaient venus dans les villes dans cette période d'après la Deuxième Guerre mondiale; nombre d'entre eux avaient commencé comme agent de rassemblement des cultures, d'autres avaient une activité différente mais avaient ajouté le rassemblement

de cultures d'exportation à leur opérations. Ceux qui réussissaient le mieux conjuguèrent plusieurs de ces activités. Le commerce avec la zone britannique continuait d'être très lucratif. A cette époque, il était possible d'acheter des véhicules d'une tonne, ce qui permettait aux entrepreneurs burkinabés de se lancer dans le transport de passagers et de denrées. Certains ont ouvert des bars vendant de la bière. Il était possible, dans ces conditions, de consolider les fortunes modérées qui avaient vu le jour au cours de la période précédente.

Comme c'est le cas ailleurs (par exemple en Sénégal, voir Appleby, 1985), les sociétés européennes d'import-export n'ont pas pu survivre à l'indépendance nationale, mais apparemment pour des raisons très différentes. A l'époque de l'indépendance, les premiers agents de sociétés à Abidjan, alors des courtiers travaillant pour des concurrents en Europe, ont commencé à infiltrer l'enclave jusqu'alors protégée, à la recherche de cultures d'exportation. Ils ont essayé de coopter les agents africains des sociétés établies localement ou de convaincre d'autres riches marchands de collaborer avec eux. Le transfert du pouvoir politique à l'élite nationale a rehaussé les possibilités ouvertes aux hommes d'affaires locaux. On a pu observer, notamment à Bobo-Dioulasso, la montée d'un nouveau groupe de Mossis (pour la plupart d'origine yarsé des provinces du Yatenga et de Passore) par rapport à la couche plus ancienne d'origine jula et zara.<sup>6</sup>

Quelques années après l'indépendance, les sociétés européennes établies ont totalement abandonné le commerce d'exportation. Dans les années soixante et au début des années soixante-dix, certaines de ces sociétés et nombre de petites entreprises qui appartenaient à des Français individuels ont fusionné les unes avec les autres ou ont arrêté de fonctionner. Elles ont également vendu d'énormes quantités d'immobilier qu'elles possédaient dans le secteur commercial de la ville, qui a été acheté en majorité par les nouveaux hommes d'affaires locaux avec l'aide de prêts bancaires importants.

Le gouvernement militaire, qui a pris le pouvoir en 1966, a établi un office de commercialisation (Caisse de stabilisation) et a accordé des prêts à court terme pour stimuler l'africanisation du secteur de la culture d'exportation. La BND (la Banque nationale de développement, où le gouvernement a une participation de 55 pour cent) a pris la tête en apportant des "crédits de campagne d'achat" à court terme et à faible intérêt. Les autres principales banques du pays, toutes avec une participation du

gouvernement, ont suivi. Les prêts ont évité que les marchands africains ne s'associent à des importateurs européens du fait de manque de capitaux. La combinaison de ces prêts avec d'autres prêts commerciaux a donné un pouvoir financier sans précédent à certains nouveaux venus. Certains marchands que j'ai interrogés ont fait allusion au fait qu'il était crucial d'avoir des relations politiques pour obtenir ces prêts. Deux des marchands de céréales les plus importants de Bobo-Dioulasso d'origine jula ont déclaré qu'ils n'avaient jamais reçu de prêt, dans un cas malgré de nombreuses tentatives. Cela est en contraste avec d'autres cas, par exemple celui d'un homme d'affaires bien connu que j'ai rencontré à Ouagadougou, dont il est dit que les encours de prêts atteignent environ 500 millions de FCFA.

Le commerce de céréales a progressivement augmenté et a fini par acquérir une importance similaire à celle des cultures d'exportation. Selon les comptes-rendus des commerçants, c'est la sécheresse de 1972-73 qui lui a donné tout son élan. Ils assurent également que depuis la sécheresse, les provinces du Nord qui vendaient autrefois des céréales à la capitale, telle que Yatenga, Passore, Sanmatenga, semblent être toujours déficitaires. Cette situation a créé un besoin supplémentaire de commerce interrégional.

Aujourd'hui, les circuits de cultures d'exportation et ceux qui amènent les céréales vers les villes sont les mêmes. Au niveau le plus bas, c'est la même personne qui fait les deux. Les acheteurs dans les villages ramassent tout, parfois de la part de deux individus différents; par exemple, ils achètent des cultures d'exportation pour un employeur et des céréales pour eux-mêmes, ou cela se fait avec d'autres combinaisons: gibier, petits ruminants, plantes condimentaires et miel entrent en jeu. Il existe quelques différences d'organisation entre l'huile et les cultures vivrières à des niveaux plus élevés, car les denrées d'exportation sont simplement groupées et restent aux points d'exportation de Ouagadougou et Bobo-Dioulasso. Par contraste, les céréales passent par un ensemble complexe de groupages et de dégroupages dans leur trajet jusqu'au consommateur. Au niveau des commerçants les plus importants et des détaillants de la ville, on constate qu'il existe une certaine spécialisation en cultures d'exportation et en céréales respectivement. Cela est dû au fait que les marchands nationaux les plus importants préfèrent brasser des valeurs plus importantes et ont abandonné le commerce des céréales ou ne s'y consacrent que dans des circonstances particulières qui seront abordées plus tard; les détaillants

doivent faire face à une demande beaucoup plus importante de céréales que de tout autre produit agricole. Aux autres niveaux, la spécialisation est minime et la plupart des commerçants traitent plusieurs types de denrées alimentaires et de cultures d'exportation, en préférant souvent l'une ou l'autre selon la saison et les conditions du marché.

## 2. PARTICIPANTS AU MARCHE DES CEREALES

Deux tentatives ont été faites pour classer les participants à la commercialisation des céréales au Burkina. Dans ses travaux, considérés comme pionniers en la matière, Ouédraogo (1983:67-79) note que les distinctions classiques qui sont faites sur la base de la fonction, telle que grossiste ou détaillant, n'éclairent pas particulièrement le commerce céréalier en Afrique de l'Ouest; il suggère l'utilisation d'un ensemble de critères plus large tels que l'origine du capital ou le titre du produit, le type de rémunération pour le service et l'éventail d'action.

Dans son étude sur l'ORD de l'Est (provinces de Gourma, Gnagna et Tapoa), il étudie six types d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur final: (i) le grossiste-détaillant national, dont la base des opérations se situe en dehors de la région et qui a un actif net important, possède parfois ses camions et a un réseau de ses propres agents; mais il achète également aux commerçants moins importants des marchés régionaux. Son rôle essentiel consiste à faire sortir de la région de grandes quantités de céréales, mais il peut à l'occasion vendre sur place aussi. (ii) Le grossiste-détaillant régional dont la base d'opérations est l'un des marchés régionaux, il ressemble par ailleurs à (i), mais sur une échelle moindre. A l'est, l'auteur note que les commerçants se consacrent également au commerce de bovins vers les pays côtiers, grâce à quoi ils font de gros bénéfices; d'autres ont des commerces différents tels que des moulins à grains, des bazars ou des bars. Tous deux, (i) et (ii), rassemblent des cultures d'exportation qu'ils vendent vers des débouchés à l'exportation ou à l'usine oléagineuse nationale. (iii) Le commerçant indépendant local a un actif net faible et opère sur un petit éventail de quelques marchés et villages. Il ne possède pas de camions mais peut avoir une bicyclette ou une moto ou parfois un charrette à âne. Parfois, il vend aussi des biens de consommation au détail sur les marchés auxquels il se rend. (iv) L'apprenti du commerçant n'est pas un employé salarié, mais souvent un parent ou vit dans la même concession que le marchand auquel il est associé. Habituellement, il n'est pas rémunéré mais ses frais quotidiens sont payés par le marchand; il peut être récompensé à la fin de la période de marché selon sa réussite et il espère la récompense ultime telle qu'une association ou le capital nécessaire

pour lancer sa propre entreprise. (v) L'agent de commission qui, tout comme l'apprenti, n'échange pas les céréales en son nom propre mais les achète pour les autres au niveau du village. Ce qui le distingue des autres, c'est qu'il travaille pour une commission fixe par sac. Son association avec un marchand en particulier dure moins longtemps et se fait pendant la saison d'achat.

(vi) L'acheteur villageois résident, qui achète également des céréales au nom des autres et avec les fonds fournis par une tierce partie. Il n'opère que dans le village où il est résident. Ouédraogo ajoute que ce type d'intermédiaire reçoit moins de capital que (iv) et (v). Enfin, sans l'intégrer à la liste, il cite le logeur, qui est aussi un résident du village. Il ne s'approprie pas les céréales et ne participe pas directement à l'achat, mais fournit des fonctions similaires à celles qui sont décrites ailleurs, telles que l'hospitalité, l'information, l'entreposage et il est aussi habitué à proposer des contacts (cf. Cohen, 1969; Hill, 1966 et 1971:311).

Sherman (1984:99), qui a mené une enquête à Manga (province de Zoundwecgo) introduit les critères supplémentaires concernant le comportement d'entreposage et la principale occupation et fait une différence supplémentaire entre: (i) les intermédiaires, qui sont des exploitants qui consacrent deux jours par an à assister au grand marché régional pour acheter des céréales en petites quantités et les revendent habituellement à la fin de la journée à des agents ou des marchands de la capitale; (ii) grands commerçants de brousse, qui sont des versions moins importantes des commerçants régionaux et (iii) les exploitants-commerçants, qui sont des exploitants qui réussissent, réunissent un petit capital et achètent quelques sacs de céréales au cours de la récolte et les gardent jusqu'à ce que les prix montent. Toutes ces catégories s'intituleraient, selon Ouédraogo, des commerçants indépendants locaux.

Il est possible de prendre en considération d'autres catégories du point de vue des grandes villes. De fait, Sherman (1984:28,29) dresse une autre liste où il combine les types de Ouédraogo et les siens et y ajoute les détaillants urbains, les commerçantes et les institutions nationales importantes telles que les banques de céréales et les agents de l'OFNACER.

Ces rôles sont encore moins précis que le suggère la liste. Un acteur peut commencer par un de ces rôles puis en prendre un autre ou en avoir plusieurs en même temps. Par exemple, un commerçant régional peut acheter

lui-même dans une zone, mais être aussi un apprenti pour quelques marchés de villages environnants et des commerçants villageois indépendants. Le même agent peut également coordonner quelques résidents villageois pour rassembler les céréales au nom de son employeur. Si l'on distingue les commerçantes, cela peut signifier que le sexe est utilisé comme critère supplémentaire. En réalité, les femmes jouent différents rôles dans le pays, de même que les commerçants indépendants locaux et certains détaillants urbains qui reçoivent leurs fournitures des grossistes-détaillants urbains, alors que d'autres vendent dans la ville mais se spécialisent et achètent dans une zone de production restreinte et ont une clientèle composée essentiellement de brasseurs. Quelques hommes occupent des créneaux similaires. On rencontre également dans la région de Bobo-Dioulasso des femmes qui pourraient rentrer dans la catégorie des gros commerçants de brousse. Par exemple, une femme zara mariée à Baré a un troupeau de bovins d'environ 100 têtes, exploite un moulin de village et a acheté tout le mil commercialisé dans la région depuis 1984, créant, selon les autres villageois, un stock de 150 sacs et est devenue le seul fournisseur de mil du village. Il existe même des femmes à des niveaux plus élevés dans la chaîne de commercialisation, par exemple une femme riche d'origine ghanéenne à Ouagadougou, dont le nom a été mentionné par plusieurs commerçants que j'ai interrogés, et qui est un des plus gros marchands nationaux passant des contrats de gros avec de nombreuses organisations.

A Bobo-Dioulasso, il est possible de distinguer un type différent de courtier, qui est aussi un commerçant indépendant dont la fonction la plus importante, toutefois, consiste à rassembler de grandes quantités auprès de plusieurs autres commerçants en très peu de temps lorsqu'une commande est passée par un marchand de passage venant d'un des grands centres de consommation. L'importance du rôle du courtier en Afrique de l'Ouest a été observé par Hill (1971:315) qui suggère brièvement que la pratique chez les Hausas peut être attribuée au fait que les exploitants perpétuent l'habitude qui consiste à vendre les céréales par l'intermédiaire de leurs femmes. Néanmoins, il est clair qu'à Bobo-Dioulasso, les courtiers ont également une fonction économique dérivée directement des conditions du commerce transitaire urbain. Leur réussite dépend d'un réseau de connaissances, d'informations fiables (difficiles à obtenir) et d'une capacité à négocier les prix. Le courtier fait payer une commission et souvent des frais

d'entreposage par sac lorsque son magasin ou son abri sont utilisés pour le groupage avant l'expédition du lot.

Ainsi, en introduisant des détails ethnographiques plus précis, on peut aller trop loin et dresser des listes de plus en plus longues de participants au marché. Mais ce débat n'est utile que parce qu'il facilite la description de certains aspects concrets du marché vers lequel je vais maintenant me tourner.

### 3. SCHEMAS DES FLUX DE CEREALES

Le système de rassemblement de céréales au Burkina-Faso fonctionne de façon à pouvoir fournir Ouagadougou, la capitale, et les provinces généralement déficitaires du Nord du pays (voir Berg, 1977:2,4). Selon les conditions pluviales, il peut y avoir des zones déficitaires secondaires qui changent tous les ans. C'est la base même d'un besoin de commerce de céréales national.

La demande en céréales n'est pas limitée aux facteurs urbains et inter-régionaux. Les zones dites excédentaires peuvent également présenter des poches déficitaires et, à l'évidence, même dans des conditions globales d'excédent, chaque unité de consommation n'a pas la garantie d'avoir des réserves suffisamment importantes de céréales pour l'année. Certains individus vendent trop dans la période suivant la récolte et doivent racheter pendant la période qui précède la récolte (Harris, 1982:37-38). Outre cela, les brasseurs et les petits restaurants de marché sont nécessaires. Par conséquent, il existe une demande de céréales considérable au niveau local (cf., Hill, 1971 pour le Nigéria du Nord) dont je reparlerai plus tard.

En général, Ouagadougou est la première à être fournie par l'arrière-pays dans la province de Oubritenga et les provinces situées à l'est, au sud et à l'ouest de celle-ci. La plupart de l'entreposage se fait dans les villes et les provisions diminuent rapidement à mesure que la saison sèche progresse. Les plus gros marchands attaquent les réserves de Bobo-Dioulasso à l'ouest de Diapaga à l'extrême-est, les deux zones qui peuvent également fournir la ville tard dans la saison lorsque les céréales deviennent rares ailleurs.

Bobo-Dioulasso est le centre d'une grande région très productive. Une large partie des céréales rassemblées à Bobo-Dioulasso finissent par arriver à Ouagadougou et Yatenga, si bien que la ville est considérée comme un entrepôt en ce qui concerne les céréales. Mais il en est de même dans une certaine mesure même pour la capitale, Ouagadougou, qui est elle-même une source d'approvisionnement pour les provinces du Nord. Tout au long de leurs déplacements, les céréales changent plusieurs fois de mains, circulant dans les régions et entre elles. Le rassemblement de céréales dans les régions de production vers la ville principale est généralement effectué par des marchands établis dans cette ville. Les marchands des autres villes, qui lui

sont reliées par des routes principales, viennent acheter en gros. Pour les marchands de Ouagadougou, le schéma courant consistait à se rendre à Bobo-Dioulasso et pour les marchands de Yatenga à venir à Ouagadougou ainsi qu'à Bobo-Dioulasso (mais dans une moindre mesure). A présent, on trouve également des marchands moins importants à Ouagadougou qui remplissent un camion (entre 7 et 10 tonnes) de céréales et les emmènent à Ouahigouya pour les vendre à des détaillants moins importants; c'est un type d'entreprise mineur qui se fait aux dépens des gros marchands. Les coûts élevés de ce mécanisme de distribution, qui requiert beaucoup de personnel, sont à la charge du producteur et du consommateur, quoique, du fait du grand nombre d'intermédiaires, les bénéfices de certains d'entre eux peuvent ne pas être très importants.

La recherche de bénéfices accrus a introduit certains nouveaux éléments qui modifient cette situation. Au cours des dernières années, nombre de marchands des provinces du Yatenga, de Sanmatenga, de Soum et Dori ont tenté d'acheter une partie de leurs besoins en céréales directement dans les zones de production qui alimentent la ville de Bobo-Dioulasso et la tendance va se confirmer. Cela bouleverse une structure commerciale établie dans la partie occidentale du Burkina-Faso de même que les pratiques de prix, comme on va l'expliquer un peu plus loin.

#### 4. COMMERÇANTS ET MARCHANDS DE BOBO-DIOULASSO ET OUAGADOUGOU

Les anciens marchands de Bobo-Dioulasso ont maintenu un système de rassemblement rural qui a trouvé son origine au milieu des années cinquante avec le commerce de cultures d'exportation. Cela leur permet d'acheter une grande quantité des céréales qui sont commercialisées pendant la récolte et les périodes qui les suivent immédiatement à des coûts minimaux. Dans cette section, je décrirai la nature de ce système et ses développements récents.

Un élément critique de ce système réside dans les acheteurs résidents des villages, habituellement des exploitants qui réussissent et qui, au moment de la récolte, commencent à acheter des céréales ou à exporter des cultures avec l'argent avancé par les marchands. La relation entre le marchand et l'exploitant-acheteur peut subsister pendant plus d'une génération. A N'Dorola, j'ai rencontré un jeune exploitant qui avait été l'un des acheteurs résident pour l'un des plus gros marchands de céréales à Bobo-Dioulasso. Son père avait joué le même rôle auprès du père du marchand. Le jeune homme m'a dit qu'à un moment donné, il s'est rendu à Bobo-Dioulasso pour travailler comme peintre. Là, il était en contact étroit avec le marchand qui était un de ses clients à la ville. Quelques années plus tard, le fils du marchand, qui avait commencé à reprendre les affaires de son père, a suggéré que le jeune homme rentre dans son village natal et travaille pour eux pour remplacer son père âgé. Le jeune homme a fini par acquérir toutes les connaissances nécessaires à son travail et, au cours de notre conversation, en la présence d'autres exploitants, des plaisanteries ont été lancées sur ses trucs pour mesurer les céréales ou les fausses mesures qu'il utilisait.

Les nouveaux marchands qui veulent se lancer dans le rassemblement de céréales souffrent d'un désavantage dans les zones rurales. Certains marchands mossis, toutefois, ont réussi à se lancer dans cette activité en établissant des relations similaires avec les exploitants parmi les migrants mossis vers l'ouest qui sont des parents ou originaires du même village qu'eux-mêmes.

Nombre de marchands ont expliqué que ce type d'associations basées sur d'importantes avances de caisse aux résidents sont devenues récemment très risquées et beaucoup moins courantes. Pour la plupart des principaux marchands de la ville, les agents qui se déplacent beaucoup dans les régions

d'achat sont le type d'associés le plus important. Ouédraogo les appelle des apprentis ou des agents de commission et Sherman des rassembleurs. La plupart d'entre eux sont des parents des marchands. Beaucoup sont leurs fils qui, à l'avenir, pourront reprendre l'entreprise. Certains, parmi eux, peuvent n'avoir qu'une relation de parenté distante ou sont totalement étrangers et sont affiliés au ménage par le biais d'une pratique similaire à l'adoption. Un important marchand jula de la jeune génération à Bobo-Dioulasso m'a expliqué cette pratique de la façon suivante: "Lorsqu'on est riche, les parents pauvres vous envoient leurs fils. Notre maison était pleine de "frères", certains à peine des parents, mais qui vivaient tout de même avec nous et que je ne pouvais pas appeler autrement. Ils travaillaient tous pour l'entreprise." Un autre marchand mossi important, cette fois-ci venant des groupes dont la participation au marché de céréales est plus récente, a déclaré: "Par exemple, j'ai ce jeune frère dans le village qui ne fait rien. Je l'amène ici. Je lui achète une mobylette. Je lui donne de l'argent. Il s'en va et passe 15 jours dans une région de production. Il voyage. Il achète 5 sacs par-ci, 10 sacs par-là. Lorsqu'il en a suffisamment, il loue une charrette et les amène à un point central et m'envoie un mot. Je lui envoie un camion et il m'apporte ses achats ici. Je lui donne une commission pour l'encourager." De tels agents, s'ils en sont capables, peuvent progresser et avoir une chance de devenir un jour indépendants.

Plus le marchand est important, plus il a d'agents qui travaillent pour lui. Souvent, chacun de ces agents se spécialise dans une région qu'avec le temps, il finit par connaître mieux que le maître qui l'y a envoyé. La méthode de travail des agents diffère selon la région et les relations établies plus tôt par le marchand. S'il y a plusieurs acheteurs résidents qui travaillent pour le même marchand dans la région, la fonction de l'agent itinérant consiste essentiellement à les coordonner, à leur fournir de l'argent et à organiser le transport des céréales à Bobo-Dioulasso. S'il s'agit d'une nouvelle zone d'opération, il essaie d'identifier les commerçants indépendants qui peuvent fournir de grandes quantités de produits ou les exploitants dont on dit qu'ils ont un excédent important à vendre. Même si les transactions les plus importantes ont lieu en dehors des marchés (voir ci-dessous), ceux-ci jouent toujours un rôle important dans le rassemblement de produits sur la base d'un système d'agents. Les agents se rendent à de

nombreux marchés de village pour que les producteurs ou les "exploitants-commerçants" qui ont des stocks puissent prendre contact avec eux pour effectuer des transactions spéciales. Sur ces marchés, les agents achètent également des céréales à la fin de la journée aux "commerçants indépendants locaux" qui peuvent être des hommes aussi bien que des femmes. Il semble que dans les villages proches de Bobo-Dioulasso, les commerçantes qui ont commencé à acheter du sorgho rouge pour approvisionner les brasseurs de la ville ont accru leur part de marché au cours des cinq dernières années. Dans le village de Baré, par exemple, sur les sept commerçants se rendant régulièrement au marché et actifs dans les régions environnantes, tous sauf un étaient des femmes. Certaines de ces femmes ont des entrepôts en ville. A la fin de la journée, ou plus tard dans la ville, elles peuvent conclure des affaires avec d'autres commerçants ou agents, en leur vendant une partie de leurs achats, tels que les cultures d'exportation et leur achètent d'autres céréales telles que le sorgho rouge ou le mil. Habituellement, elles vendent ces céréales directement aux brasseurs ou aux consommateurs dans les quartiers où elles habitent, en dehors de leur concession les jours où elles ne se rendent pas au marché. La présence de ces femmes traitant d'importants volumes ailleurs a été confirmée par des marchands dans le marché central de Bobo-Dioulasso.

Dans certains cas, les agents passent un peu de temps dans un grand nombre de localités. Dans d'autres cas, ils s'installent temporairement chez un logeur et jouent le rôle d'acheteur de village. Ils peuvent également former et superviser les nouveaux candidats qui vont devenir des acheteurs de village. Lorsqu'ils doivent résider dans un village, ils peuvent éventuellement payer un loyer au logeur. De fait, un marchand a mentionné qu'il était préférable d'avoir une pièce à soi et payer un loyer plutôt que d'être reçu en invité d'une façon plus traditionnelle (ce qui impose des obligations plus diffuses telles que des faveurs et des cadeaux) chez quelqu'un. Là encore, l'un des marchands julus de Bobo-Dioulasso a expliqué qu'il existait de nombreux endroits où il opérait (Burkina-Faso occidental) où une idée globale d'économie fermée prédominait toujours. Dans de telles circonstances, le rôle de l'agent dépasse celui d'organisateur. Il est également missionnaire; il lui incombe de changer les mentalités en montrant les avantages des principes du marché. Les exploitants dans ce type de zones fermées ont tendance à penser à très court terme et à être malhonnête avec le

marchand. Ils peuvent recevoir un paiement pour un produit à livrer, par exemple, et le vendre immédiatement à quelqu'un d'autre avant même que le premier acheteur ait eu la possibilité de venir le chercher. Selon le marchand, le commerçant "doit les habituer" à vendre des excédents.

Le marchand peut également tirer parti d'un parent proche qui vit dans une zone excédentaire en tant qu'exploitant en l'utilisant comme acheteur résident dans son village et comme agent dans la région plus importante. Ces types d'arrangements m'ont parfois été décrits comme des partenariats où chaque personne opère avec ses propres fonds séparés, garde les bénéfices des céréales achetées avec son propre argent, alors que la collaboration se fait sur la base d'une personne fournissant toutes les céréales de la brousse avec les autres exploitant un magasin sur le marché de la ville pour les vendre.

Un marchand unique utilisera plusieurs de ces types d'agents. Certains d'entre eux seront plus proches et plus fiables. Il peut également exister une hiérarchie entre agents, certains étant promus au poste de directeurs régionaux et remplaçant l'employeur dans un nombre accru d'activités à mesure qu'il vieillit ou qu'il doit passer plus de temps à la ville pour gérer son affaire qui prend de l'ampleur. L'un des plus gros marchands de céréales parmi les Mossis opérant à Bobo-Dioulasso a expliqué comment on arrivait à devenir "cadre" sans toutefois être un parent. Le marchand adopte, dit-il, un jeune homme qui lui a été recommandé par un parent ou une connaissance. Après lui avoir transmis les aptitudes de base, il lui donne une somme de l'ordre de 50.000 FCFA (ce qui est suffisant pour acheter 8 ou 9 tonnes de céréales, ce qui représente la quantité moyenne chargée sur les camions); puis il l'envoie dans une région qu'il connaît personnellement très bien. L'apprenti reçoit aussi les noms des résidents locaux en qui le marchand a confiance et qui jouent le rôle d'acheteurs résidents ou peuvent agir comme logeur. Il va voir l'un d'entre eux, lui confie son argent et passe quelque temps dans la région, guidé et conseillé par lui. Il peut répéter le processus dans les régions voisines jusqu'à ce qu'il ait dépensé tout l'argent de son employeur. Lorsqu'il rentre chez son employeur, celui-ci calcule les bénéfices qui peuvent être tirés des achats, juge les dépenses rendues par l'apprenti. S'il décide que le candidat vaut la peine, il l'envoie de nouveau en mission. La relation se poursuit pendant plusieurs années. La récompense suprême consiste à recevoir une femme et un don important en espèces; l'apprenti devient alors un commerçant indépendant lui-

même.<sup>7</sup> Quelques-uns des commerçants que j'ai interrogés ont lancé ainsi leur carrière et on dit que la réussite de certains anciens apprentis a dépassé celle de leur maître.

La séparation de l'agent et de l'employeur peut se faire de façon plus progressive, même lorsque le premier a accumulé d'importantes ressources. Un exemple intéressant est celui de ce commerçant qui réussit que j'ai rencontré à Baré. Il est le fils d'un marchand mineur qui emmenait autrefois le bétail de Dori à Ouagadougou. Au milieu des années soixante-dix, un homme d'affaires de réputation nationale se consacrant aux exportations ainsi qu'aux importations l'a amené à Bobo-Dioulasso et l'a envoyé dans la région de Soumouso pour acheter des cultures d'exportation et des céréales. Lorsque, quelques années plus tard, son employeur est mort, l'agent a décidé de rester avec l'un des employés éduqués de son maître qui établissait une entreprise d'exportation et avait ouvert un bon bureau sur le marché central. L'ancien agent est actuellement un commerçant à la réussite éblouissante. L'association avec le marchand d'exportation se poursuit dans le domaine des cultures d'exportation qu'il achète toujours pour une commission fixe avec les fonds que le marchand lui a donnés. Mais il utilise ses fonds pour acheter des céréales dont le volume dépasse celui des cultures d'exportation. Il possède deux entrepôts pour stocker ses propres céréales, un à Waré, village hautement productif proche de l'autoroute et l'autre dans la ville.

Les "stars" des marchés du Burkina-Faso occidental sont des agents capables soutenus par les fonds de marchands importants, souvent eux-mêmes étayés par d'importants crédits bancaires. Leur pouvoir financier semble être inépuisable; ils sont très mobiles et ont de nombreux contacts. Lorsqu'ils opèrent sur la place du marché, ils ont la position la plus avantageuse. Ils font la pluie et le beau temps sur les prix. Ils définissent la stratégie à suivre par d'autres commerçants mineurs sur les marchés auxquels ils se rendent. Ces points seront éclaircis dans l'examen de la structure des marchés locaux.

Dans cette analyse, un élément important concernant les marchands de la ville a trait au fait que le coût des céréales qu'ils reçoivent varie selon la façon dont ils les ont acquises. Ils obtiennent les céréales directement, parfois après plusieurs maillons d'une même chaîne. Le même jour et dans la même région de production, ils pourront payer des prix différents pour des céréales apportées par un commerçant indépendant, par un agent de commission

cu par un apprenti. Les agents apprentis eux-mêmes pourront payer des prix différents aux producteurs pendant la journée et une quantité supplémentaire à la fin de la journée à d'autres rassembleurs sur le même marché en leur versant un bénéfice au-dessus du prix d'achat courant. Dans certaines circonstances, les marchands de la ville se font des achats réciproques, ajoutant un bénéfice modéré au-dessus du coût courant. Selon les facteurs de coût, la marge bénéficiaire variera pour les différents lots de céréales qu'ils pourront entreposer et vendre ensemble.

Ouédraogo (1983:91) suggère que le fait que l'on compte davantage sur les acheteurs résidents dans l'ORD de l'Est peut être expliqué par le fait que les places de marché sont moins courantes dans la région et ce pour des raisons historiques et par le manque de routes et des densités démographiques moins élevées. Néanmoins, lorsque les marchés sont plus nombreux, on compte tout de même sur les agents acheteurs. Les exploitants qui ont des quantités importantes à vendre ne veulent pas les apporter sur le marché; même s'ils prennent contact avec le commerçant sur le marché, la transaction a lieu dans la maison de l'exploitant d'où l'acheteur transporte les céréales plus tard. Les agents d'achat essaient aussi d'identifier les grands vendeurs éventuels et prennent contact avec eux individuellement. C'est une des façons qu'ont les commerçants de se faire de la concurrence, mais ils préfèrent aussi généralement traiter avec les vendeurs de façon individuelle.

Les villageois peuvent prendre l'initiative d'établir un marché. C'était le cas à Baré où un nouveau marché a été établi au cours de la saison de vente de 1983. Avant cela, les villageois se rendaient à Soumouso, qui se trouve à 11 km, pour acheter essentiellement des biens de consommation. Les exploitants qui avaient des champs vers le sud-ouest du village sont assez proches de Soumouso pour y emmener leurs produits, mais avant la création du marché, la majorité des produits et des céréales du village était vendue par l'intermédiaire d'acheteurs résidents. Après la création du marché, le chef rituel du village a officiellement interdit la vente de céréales en dehors de ce marché.<sup>8</sup> Au cours de mon année de recherche, j'ai observé que, malgré cette interdiction, les transactions les plus importantes de ventes de céréales court-circuitaient le marché, bien qu'elles soient effectuées par les marchands qui se rendaient au marché. Cela peut être dû en partie au fait que, de nos jours, de nombreux exploitants entreposent leurs céréales loin du village. Les exploitants qui ont de grosses

exploitations et qui produisent un excédent élevé entreposent leurs cultures dans des greniers qu'ils construisent près de leur résidence dans les champs, au lieu de les apporter au village, ce qui est l'habitude. Dans le cas d'exploitants migrants qui n'ont pas de résidence dans le village, il n'existe pas d'autre solution; mais cette tendance était répandue même parmi les résidents du village qui sont des exploitants ambitieux et passent la plupart de l'année dans leur exploitation et ne viennent dans leur résidence principale que pour les cérémonies importantes pour de courtes périodes. Ces exploitants déblaient un chemin qui est praticable par les camions toute l'année si bien que les commerçants peuvent venir chercher leurs céréales. Mais même les nombreux exploitants qui apportent leurs céréales au village, comme le font encore la plupart des individus à Baré, peuvent avertir "leur" commerçant, au lieu d'apporter au marché les sacs qu'ils ont pour les vendre immédiatement. Le commerçant rend ensuite visite à l'entrepôt dans la concession de l'exploitant lorsque le marché est terminé pour faire une affaire spéciale.

La situation est similaire dans le pays mossi du Sud. A Bentanga (province de Zounweogo), malgré l'existence d'un marché de village et la proximité de Kaïbo, grand marché régional, deux résidents acheteurs ont rassemblé 25 tonnes de sorgho blanc et d'importantes quantités d'autres céréales au cours des deux premières semaines de janvier 1979 (Saul, 1982:243). Seul le sorgho était habituellement emmené au marché alors que la plupart des céréales alimentaires et des amandes de karité étaient vendues aux acheteurs résidents. Nous pouvons également noter que, par contraste avec ce qui est signalé pour l'ORD de l'Est, le chef de village n'était pas un résident acheteur à Batenga. Le chef maintenait à l'évidence de bonnes relations avec les marchands opérant dans le village, mais l'un des acheteurs était l'exploitant de l'un des moulins du village (ce qu'il faisait pour le propriétaire du moulin) et l'autre enseignait dans une école rurale qui collaborait avec un marchand de la capitale.<sup>9</sup>

Les plus gros marchands de céréales ne sont pas nécessairement les hommes d'affaires les plus importants du pays. En termes de capitaux détenus, il y a au-dessus d'eux un groupe de marchands d'import-export. Il est possible que certains marchands de rassemblement de céréales et de cultures oléagineuses abordés ici se consacrent à l'exportation en achetant des cultures à des agents moins importants pour ajouter aux leurs, mais ce ne

sont pas les plus hautes figures de cette activité. Ceux qui veulent se consacrer à l'exportation doivent fournir au moins 80 tonnes à l'Office de commercialisation à des prix fixés en-dessous des prix mondiaux. Les marchands qui vendent de grandes quantités au-dessus de ce montant ne peuvent se permettre de payer des prix plus élevés que ceux de l'Office de commercialisation, alors que les petits marchands qui prennent le risque d'exporter eux-mêmes peuvent éventuellement ne pas avoir suffisamment de produits au-delà des 80 tonnes et par conséquent se retrouvent avec un prix moyen moins élevé que celui qu'ils auraient pu obtenir des gros exportateurs. Cela a pour effet de limiter le nombre de marchands qui peuvent exporter directement. La capacité à exporter de grandes quantités de cultures est due au contrôle de fonds substantiels. Pour des raisons qui n'étaient pas claires (mais qui n'étaient pas liées aux nouvelles politiques adoptées par les banques d'affaires du fait du changement de gouvernement), les crédits bancaires se sont faits beaucoup plus rares en 1984 au Burkina-Faso. Ce fait, conjugué à la saison improductive d'amandes de karité, a abouti au fait que seuls deux individus à Bobo-Dioulasso ( qui sont connus pour être aussi les plus gros importateurs de riz), quatre personnes ( l'un d'entre eux étant libanais) et une société de Ouagadougou ont importé directement en 1984. Ces individus, outre l'exportation d'amandes de karité, se consacrent toujours au transport par camion et à l'importation de riz, de ciment, de sel et d'autres denrées de base. Certains s'étaient consacrés par le passé au commerce de céréales. Il semble qu'aujourd'hui aucun d'entre eux ne s'y consacre plus. On en expliquera les raisons à la Section 8.

Une partie du commerce de céréales dans les principales villes a lieu dans les marchés centraux, mais dans les cas de villages, les places de marché ne sont pas le lieu exclusif ni même le plus important d'échange de céréales. Le marché central de Bobo-Dioulasso et les principaux marchés de Ouagadougou (tels que le grand Marché de Sankariaré sont des marchés planifiés avec des stands carrés numérotés qui sont assignés aux individus par la municipalité. Les stands peuvent se présenter avec un auvent ou le commerçant peut construire une structure légère en bois ou en tôle ondulée. La plupart des affectations d'origine ont été subdivisées plus tard par l'occupant, si bien que la taille des magasins est extrêmement variable et qu'il existe un schéma complexe de droits les régissant qui ne sont pas officiels.

Les plus gros marchands de céréales n'ont pas de magasin sur le marché lui-même -- comme c'est le cas pour les hommes d'affaires importateurs-exportateurs-transporteurs les plus connus -- mais en dehors dans les grands bâtiments qu'ils possèdent dans le quartier des affaires de la ville et qui comprennent des entrepôts, des bureaux et parfois même une résidence. Le groupe de marchands de céréales qui opèrent à partir d'un grand stand sur la place du marché ont un volume de ventes moins important, bien que certains de ces marchands de la place du marché puissent avoir un volume substantiel. A Ouagadougou, les commerçants déclarent que lorsque Sankariaré a été établi, il s'est produit une séparation sur la base des fonctions. Les grossistes se sont installés vers la partie nouvelle alors que les détaillants sont restés dans le marché central. Du fait des difficultés de mobilité physique, cette distinction s'est estompée et nombre de personnes reconnaissent que certains marchands dans le marché central opèrent sur une plus grande échelle que d'autres à Sankariaré.

Au niveau des marchands de céréales les plus importants, il existe une différence entre Ouagadougou et Bobo-Dioulasso: dans le second, toutes les céréales sont rassemblées directement dans les zones de production, alors que les marchands de la capitale ne rassemblent qu'une partie de leurs céréales dans leur propre arrière-pays. Il en est de même pour les grands centres de consommation tels que Ouahigouya et Yako où, outre ce qui est rassemblé par les agents et les commerçants indépendants dans leurs zones de production, un groupe de marchands très riches est responsable d'amener de grandes quantités de céréales de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso.

## 5. LES MARCHANDS DANS LES CENTRES DE MARCHES SECONDAIRES

Le commerce de céréales s'est développé plus tôt et avec davantage d'intensité dans l'arrière pays de Ouagadougou et a produit une structure rurale qui est différente de la situation plus ouverte décrite pour Bobo-Dioulasso. Les provinces de Ouhimbenga, Ganzourgou, Namentenga, Boulgou, Zounweogo, Naouri, Sisili et Bourkende, qui constituent cet arrière-pays, oscillent entre des situations excédentaires et déficitaires dans des années différentes. Avec la pression exercée sur les marchés dans les années soixante-dix, une classe de gros marchands locaux a vu le jour selon un schéma ressemblant fort à celui des gros marchands des villes. Ces marchands locaux se diversifient dans le même type d'activités telles que transport, bazar, rassemblement de cultures d'exportation, parfois moulins de village ou élevage, toutes réduites à l'échelle régionale. Là encore, dans le cas des gros marchands, le crédit bancaire était un des éléments critique de leur avancement; il n'est devenu disponible que dans les années soixante-dix. Du fait de ce phénomène, plusieurs commerçants et marchands à Ouagadougou ont affirmé qu'il était pratiquement impossible d'acheter directement aux producteurs dans cette région.

Une illustration de ce type de marchand régional peut être fournie avec le cas d'un important commerçant de Pisila que j'ai rencontré à Ouagadougou. Au début des années soixante, il se consacrait au commerce des cultures oléagineuses et des céréales, d'abord en tant qu'agent et plus tard en son propre nom. Dans les années soixante, le commerce de céréales était relativement moins important; la plupart des céréales nécessaires dans les villes étaient fournies par de petits commerçants basés dans des centres secondaires ou par les exploitants eux-mêmes qui transportaient le produit personnellement. Peu à peu, il a diversifié ses occupations et a acquis de gros véhicules. Il a reçu depuis 1979 des crédits substantiels lorsque la branche locale de la BND s'est ouverte à Kaya. Du fait que sa province est de nos jours habituellement déficitaire, il achète la plupart de ses céréales à des marchands de Ouagadougou, mais il reçoit également des fournitures des provinces occidentales où il envoie occasionnellement un "frère". Néanmoins, il continue d'acheter des produits dans sa propre région. Si la production est exceptionnelle, il peut éventuellement prendre des céréales pour les vendre à Ouagadougou tôt dans la saison, même s'il fait l'inverse plus tard

dans l'année. Il conserve une concession dans la capitale, outre celle de Pisila. Il a de gros contrats avec des missions, des projets de développement et l'office de céréales du gouvernement et leur vend des céréales qu'il amène de l'extérieur. Il est très bien vu dans sa région natale. On m'a dit qu'il était tellement riche qu'il pouvait prêter de l'argent à l'administration de sa ville lorsque celle-ci manque de fonds. (On trouvera davantage d'informations à ce sujet dans la Section 8.)

De la même façon, les gros marchands de Manga avaient des agents acheteurs dans les villages environnants et Sherman (1984:111) signale qu'ils étaient tellement puissants qu'ils étaient capables de fermer l'entrée aux rassembleurs qui venaient de Ouagadougou, même sur la place du marché. Tous les marchands de la capitale devaient passer par eux et recevoir des céréales avec le coût supplémentaire de leur marge. Certains de ces marchands provinciaux de Manga étaient en pleine expansion lorsque j'ai réalisé mon étude dans la région en 1978-79, apparemment grâce à l'élan dû au chef de Manga qui avait un portefeuille de ministre dans le nouveau gouvernement. Par exemple, l'un de mes voisins avait reçu de nouveaux fonds de la BND, avait élargi son système d'agents acheteurs de façon très agressive dans les villages environnants, avait acheté son premier véhicule de transport ainsi qu'un tracteur à louer aux migrants qui étaient nombreux dans la région faiblement peuplée sur la route de Tenkodogo. Ce dernier investissement est une option intéressante qui devient de plus en plus populaire autour de Nyaogo et Garango et qui est liée au type d'exploitant essentiellement "orienté sur le marché" qui sera examiné plus loin dans ce document.

A Zinlare, Bonkian (1982:7) décrit les grossistes qui rassemblent des céréales dans les villages dans lesquels ils se rendent à mobylette ou dans de petits camions: ils possèdent des bars et des magasins et approvisionnent les marchands de Ouagadougou; mais ils constituent aussi un oligopole vis-à-vis des exploitants de la région qui veulent acheter des céréales plus tard dans l'année.

Lorsque les marchands et les commerçants de la capitale sont exclus des marchés de village, leur rôle est réduit à celui d'importateurs de céréales dans la ville. C'est tellement vrai que nombre des commerçants mineurs n'éprouvent même pas le besoin de voyager régulièrement vers leurs régions d'approvisionnement. Leurs sources d'information sur les prix et la disponibilité des céréales sont les chauffeurs des camions. (À cet égard, la

situation était similaire à Bobo-Dioulasso, où il a également été mentionné que les connaissances et les villageois venus pour acheter des céréales au cours de la période précédant la récolte pourraient représenter une autre source d'informations.) Un commerçant mineur a mentionné qu'il pourrait connaître les prix des céréales pour tous les principaux centres de marché dans le pays en une demi-heure, en se contentant de se rendre là où arrivent les chauffeurs de camions des différentes régions. En cas de difficultés, a-t-il dit, il peut envoyer une lettre à un commerçant qu'il connaît dans la ville en question et recevoir une réponse quant au prix et la situation de l'offre le même jour ou le jour suivant. Il a déclaré qu'il pouvait même recevoir une livraison en envoyant un tel message. Il semble donc que, pour l'arrière-pays de Ouagadougou en tout cas, et peut-être pour la ville de Bobo-Dioulasso elle-même, les marchands et les commerçants ont un système qui est décrit pour Onitsha au Nigéria par Onyemelukwe comme une "lettre de voiture" (cité par Jones, 1976:315).

Par contraste, à Bobo-Dioulasso les commerçants mineurs peuvent opérer d'une façon très similaire à celle des gros marchands en achetant dans les zones de production mais en couvrant une zone géographiquement plus restreinte. Un exemple intéressant est le commerçant de Baré mentionné ci-dessus. Il est capable de rassembler environ 3.000 sacs de noix de karité et 5.000 sacs de céréales par an dans un créneau peu important mais productif qu'il s'est créé pour lui-même au cours d'une période de sept ans.

A Bobo-Dioulasso et à Ouagadougou il existe un groupe de petits marchands, habituellement situés sur les marchés secondaires de la ville, qui se spécialisent essentiellement dans le détail. J'en ai rencontré plusieurs à Iarlé, à Ouagadougou, et St-Etienne à Bobo-Dioulasso. Alors que ceux de Bobo Dioulasso s'approvisionnent essentiellement chez les marchands mineurs ou plus importants qui sont basés dans la ville elle-même mais qui sont essentiellement des rassembleurs, ceux de Ouagadougou obtiennent tout des marchands des centres secondaires. A Bobo-Dioulasso, j'ai même rencontré un commerçant mineur à Sirafalao dont le commerce consistait uniquement à acheter des céréales dans quelques marchés de village autour de Yegueresso et à les vendre aux consommateurs de son quartier. Lorsqu'il ne peut plus obtenir de céréales, il arrête son opération, mais il est capable de fournir suffisamment de céréales pour pouvoir vivre de cette occupation seulement. A Ouagadougou, j'ai rencontré quelques détaillants qui faisaient quelque chose

de comparable sur le marché de Nabiya. Ils peuvent continuer sur cette voie car ils se concentrent sur les marchés véritablement marginaux à environ 40 km au sud-est de la capitale auxquels peu de personnes s'intéressent. Leurs activités sont insuffisantes pour les faire vivre; ainsi, lorsque les pluies arrivent, ils vont tous faire de l'agriculture dans la région où ils achètent les céréales, parfois arrêtant totalement leur activité, parfois la confiant à un parent qui s'en occupera au ralenti comme entreprise de détail de quartier avec les céréales obtenues des grossistes importants de la ville.

## 6. ENTREPOSAGE DES CEREALES PAR LES MARCHANDS

En général, la capacité à conserver des stocks varie selon le capital détenu par le commerçant. Pour les commerçants mineurs qui n'ont que peu d'argent, conserver des stocks signifie se retirer temporairement du commerce. Pour ceux disposant de fonds plus substantiels, la rentabilité des stocks dépend de la rapidité avec laquelle les prix changent et de l'ampleur de ce changement. Du fait que l'entreposage des céréales était un problème politiquement épineux lorsque j'ai réalisé mes recherches, il n'a pas été possible d'obtenir des informations directes sur le sujet, principalement à Ouagadougou, mais quelques marchands ont fait preuve de franchise à ce sujet et il est également possible de tirer certaines conclusions à partir de ce qu'ont dit les commerçants au sujet de leurs schémas d'achat et de vente de céréales.

A Bobo-Dioulasso, la plupart des commerçants moyens signalent une période d'achat extrêmement active au moment de la récolte et après celle-ci, alors que la demande émanant des consommateurs est très faible. Au cours de cette période, la plupart du commerce urbain se fait entre les marchands eux-mêmes. Ceux qui ne disposent que d'un capital limité vendent presque immédiatement leurs céréales afin d'atteindre une capacité d'achat très importante sur les marchés de village et de mobiliser autant de céréales que possible. Vers le mois de janvier, les céréales se font plus rares et les prix commencent à augmenter. A ce stade, nombre d'entre eux commenceront à conserver au moins une partie de leurs achats pour tirer parti des prix plus élevés. Néanmoins, la plupart des commerçants et des marchands ne se limitent pas exclusivement à l'achat ou à la vente, quelle que soit la période de l'année. Ce sont les niveaux de ces transactions qui varient selon les saisons; les achats sont plus élevés au milieu de la saison sèche; mais dans la seconde moitié de l'hivernage, les ventes augmentent alors que les achats baissent et se rapprochent de zéro. La différence entre les niveaux d'achats et de ventes donne le niveau des stocks du marchand. Pour les marchands moyens qui vendent de façon typique leurs céréales sur leur emplacement de marché urbain, la norme peut être déterminée ainsi: roulement rapide tôt dans la période de récolte, puis création progressive de stocks qui atteignent leur maximum dans la deuxième moitié de la saison sèche; enfin, diminution des stocks qui finissent pas s'épuiser avant le mois d'août

dans le cas des marchands les plus nantis, mais beaucoup plus tôt pour les petits commerçants.

Les marchands les plus importants qui détiennent des fonds substantiels suivent un cours différent. Ils commencent par créer de larges stocks tôt dans la période de récolte. La plupart des céréales achetées au début de la saison d'achat, que ce soit par des commerçants indépendants ou par des agents de commission et des apprentis, finissent dans leurs entrepôts. Il ne fait pas de doute que les stocks qui se forment à cette période entre les mains d'un petit nombre d'importants marchands sont considérables.

Alors que la saison tire à sa fin, la plupart des marchands mineurs commencent à manquer de céréales, et bien que de nombreuses personnes aient fait remarquer que le flux de céréales vers un centre tel que Bobo-Dioulasso à partir des régions de production ne s'épuise jamais totalement, ce flux est insuffisant pour satisfaire la demande croissante des consommateurs. Ensuite, la plupart des commerçants, des courtiers, des agents et des détaillants se tournent vers les principaux marchands qui ont des stocks importants. Certains des marchands plus petits commencent à jouer le rôle de délégués entre ces gros fournisseurs et les consommateurs ou même les détaillants.

Il m'a été encore plus difficile d'étudier l'entrepôt à Ouagadougou. Je pense que la situation y est similaire, de même que dans les centres de consommation importants tels que Ouahigouya. Ces centres, toutefois, sont différents en ce sens que les céréales peuvent venir en relative abondance d'entrepôts tels que Bobo-Dioulasso tout au long de l'année, limités uniquement par la disponibilité de capitaux et leur concentration. Les marchands de Bobo-Dioulasso ont l'avantage d'être ceux qui contrôlent en fait les stocks critiques du pays. Cela explique en partie la concurrence féroce, que l'on abordera plus tard, et venant des autres marchands de l'arrière-pays de Bobo-Dioulasso: plus la quantité de céréales qu'ils peuvent acquérir est importante, moins ils dépendent des stocks des marchands de Bobo-Dioulasso.

Les petits marchands des grandes villes ont des relations en quelque sorte permanentes avec de gros marchands, car même ceux qui peuvent acheter une grande quantité de céréales dans les régions de production manquent de céréales plus tard dans l'année et comptent sur les gros marchands pour s'approvisionner. Le gros marchand, avec qui un jeune commerçant a travaillé plusieurs années, peut être lui-même à cours de céréales. Mais l'association

ne s'arrête pas et le gros marchand trouve les céréales nécessaires au commerçant chez un collègue et agit comme courtier. Le gros marchand et les petits commerçants s'apprécient donc mutuellement, l'entente se matérialisant souvent par l'octroi de crédits par le gros marchand à ses commerçants-clients, particulièrement lorsque les ventes sont faibles. Toutefois, cette relation commerciale n'est pas exclusive. Par exemple, un détaillant de Saint-Etienne à Bobo-Dioulasso a dit qu'il travaillait habituellement avec un certain marchand bien connu sur le marché central. Néanmoins, l'année dernière, il déclare que pendant la seconde moitié de l'hivernage, il a également acheté à un gros marchand. Au cours de cette période où les céréales sont habituellement rares, ce dernier marchand a envoyé des gens à la plupart des commerçants et leur a fait savoir qu'il avait du sorgho à vendre.

Cela présente un autre problème pour les marchands qui conservent des stocks importants. Vers le mois d'août, les prix sont très élevés dans les villes, mais ils peuvent commencer à baisser à tout moment si l'une des régions de production commence une récolte précoce et si de nouvelles céréales apparaissent sur le marché. Conserver des stocks importants jusqu'à la dernière minute comporte donc certains risques. Par conséquent, il se peut que les stocks importants soient conservés jusqu'au dernier moment. La plupart des marchands de taille moyenne liquident leurs stocks bien avant la récolte. Mais pour ceux qui ne le font pas, les prix sont si élevés à cette période qu'il peut devenir difficile de commercialiser les derniers stocks, notamment si les consommateurs des villes sont dans l'attente d'une récolte imminente. Les commerçants et les marchands ne sont pas du tout prêts à baisser le prix dans une telle situation parce que cela ne ferait que précipiter la tendance à la baisse des prix, ce qu'ils veulent retarder. Un marchand m'a dit que dans un tel cas, il essaierait de se débarrasser des céréales en vendant facilement à crédit aux consommateurs auxquels ils ne pourraient pas faire confiance autrement. Toutefois, il arrive que les prix commencent à baisser et que quelques marchands se retrouvent avec des stocks dont la valeur décroît. Un marchand a néanmoins fait remarquer que cette perte relative ne pouvait être couverte pour les raisons suivantes.

La chute, au moment de la récolte, des prix des céréales ne se fait pas au même rythme dans les villages de production et dans les villes. Elle est beaucoup plus brutale dans les zones rurales et beaucoup plus progressive

dans les régions urbaines du fait que les circuits qui amènent les céréales agissent comme tampon.<sup>10</sup> Par conséquent, les risques pour les commerces qui ont des stocks dans la ville se trouvent réduits. Mais il est encore plus important de constater que c'est pendant la période de la récolte que les bénéfices sont les plus substantiels pour les commerçants et les marchands. Du fait que les prix baissent plus rapidement dans les villages, les marges bénéficiaires deviennent plus importantes et toutes les possibilités qui ont été perdues sur les stocks de l'année précédente sont largement compensées au cours de l'active période de la nouvelle saison, avant que les prix se stabilisent dans la zone de production et dans les villes et que les marges n'atteignent leur niveau plus habituel. Par exemple, à Baré, les prix sont brutalement tombés en octobre 1984, alors qu'à Bobo-Dioulasso, ils étaient toujours élevés dans la seconde moitié de décembre et ont probablement atteint leur minimum seulement en janvier (comparer les prix par tine aux Tableaux 1 et 2 pour octobre, novembre et décembre 1984). On observe également dans le cas de Bobo-Dioulasso qu'au cours de cette période, la relation habituelle entre le prix de la tine et le prix du sac est bouleversée. Le prix d'un sac est moins de six fois le prix d'une tine, ce qui indique que les sacs sont plus légers au cours de cette période de l'année parce qu'il est plus facile de varier le contenu en céréales du sac que celui de la tine. La plupart des consommateurs urbains achètent leurs provisions par sac. Par conséquent, en jouant sur les volumes, les commerçants peuvent créer l'illusion d'une baisse de prix plus importante que la réalité et satisfaire les attentes des citoyens qui prennent conscience de la tendance à la baisse des prix dans les zones rurales.

La concentration de pouvoir financier et l'ampleur des stocks de céréales créés par un nombre limité de gros marchands leur permet d'exercer une pression sur les prix à la consommation. La Section 8 présente quelques illustrations pour documenter l'éventail des différences de capitaux et de comportement de stockage. Les prix des céréales rassemblées dans les villes sont également révélateurs en ce qui concerne la structure du marché de la consommation. Les prix d'août et septembre par tine rassemblés auprès des marchands du marché central de Bobo-Dioulasso étaient environ 70 pour cent plus élevés que ceux du mois de janvier (Tableau 2). Toutefois, il serait plus approprié de considérer le chiffre montrant la différence entre les prix faibles dans un village de production tel que Baré et les prix élevés de

TABLEAU I  
PRIX DES CEREALES ET DES NOIX DE KARITE A BARE

Date	Sorgho blanc			Sorgho rouge			Maïs			Noix de karité		
	Kg(T)	Kg(c)	Tine	Kg(T)	Kg(c)	Tine	Kg(T)	Kg(c)	Tine	Kg(T)	Kg(c)	Tine
9-24-83						1500	59,0		1000	49,		+1250
10-1-83							58,9		1000			
10-8-83					70,5	1500			1000	64,4		+1300
10-15-83						1500			1000			+1300
10-22-83								36,4	1000			
10-29-83						1000	62,5	61,3	1000	60,7	62,5	+1250
11-5-83		51,9			62,9	1000		53,7			53,8	
11-12-83	73,8		1200		61,3	1000				60,6		900
11-19-83			1100		62,0	1000			1100			
11-26-83					59,7	1000	68,5					800
12-3-83		61,25 <sup>c</sup>	1000		58,5	1000	75,3			57,3		750
12-10-83			1200		58,5	1000		56,1		56,0		600
12-17-83						1000			1100			750
1-7-84			1200			1000						
1-16-84			1200			1000			1200			
1-21-84			1200			1000						750
1-28-84			1250			1000						
2-4-84						1000			1250			
2-11-84			1250			1000			1200			850
2-18-84			1200			1000			1300			
2-25-84			1250			1000						
3-3-84			1300			1100			1500			
3-10-84			1300			1200						
3-17-84			1350			1250						900
3-24-84			1500			1250			1500			
3-31-84			1500			1300						
4-7-84						1500						1000
4-14-84						1500						1000
4-21-84			1800			1500						
4-28-84			1700			1500						1000
5-5-84						1500						1000
5-12-84						1500						
5-19-84						1600						
5-26-84						1600						
6-2-84						1500						
6-9-84					93,8	1500						
6-16-84		100,6			94,7	1600	107,4		1750	75,19		1000
6-23-84		80,4			94,7	1600				72,5		1000
6-30-84	99,2	72,9	1750		93,6	1600				60,4		900
7-7-84					97,0	1600				61,3		900
7-14-84		81,6			97,1	1650					58,5	
7-21-84					104,3	1700				71,4		1000
7-28-84					105,6	1700				75,8		1000
8-11-84	123,6		2150		119,-	2000	105,6		1500			
8-18-84					116,3	2000	118,8	103,1	1800	70,9	65,8	1000
8-25-84										72,5	61,0	1000
9-1-84		119,7			111,1			79,4		73,0	64,9	1000
9-8-84		97,2			106,4			54,1			61,0	
9-15-84	113,0	102,3	2000	123,5	104,2	2000	63,5	50,3	1000		60,6	
9-22-84	113,0	109,7	2000	119,3	105,3	2000	62,5	51,3	1000	70,9	69,0	1000
9-29-84		85,1			103,1		61,7	54,0	1000		66,7	
10-6-84		97,2			90,2	1750	61,5	54,5	1000		62,5	
10-13-84			1500		80,4	1000	61,7		1000			
10-20-84	64,3		1000		59,7	1000		52,1				
10-27-84					48,5	800	59,4	66,8	1000			
11-3-84		42,6			41,7		61,7	37,0	1000		56,2	
11-10-84	72,1	50,	1250		48,5	800	62,1	53,2	1000		58,8	
11-17-84	56,7	54,4	1000		47,5	800						
11-24-84	57,5	47,6	1000		45,7	900	61,7	56,8	1000			
12-1-84	57,6	47,7	1000		47,1	800	65,5	50,	1100			
12-8-84	63,6	59,5	1100		47,5	800	74,5	47,2	1200			
12-15-84	68,8	62,5	1200		59,5	1000	69,3	50,5	1150			

Kg(T): Prix au kilo calculé à partir d'une transaction avec la vente d'une tine (environ 17 kg de céréales ou 14 kg de noix de karité).

Kg(c): Prix au kilo calculé à partir d'une transaction avec la vente d'une unité moindre, souvent une boîte de conserve (moins de 2 kg de céréales).

TINE: Le prix d'une tine officielle généralement remplie avec un "chapeau" (sauf pour +).

Les blancs signifient qu'il n'y a pas eu de transaction de céréales ou que celles-ci n'ont pu être pesées.

c: Transaction effectuée par le consommateur. Dans tous les autres cas, les prix sont ceux qui ont été payés par les commerçants ou les producteurs.

+: Prix d'une tine locale plus grande souvent utilisée pour acheter des noix de karité et qui peuvent contenir plus de 20 kg de noix. Elle a disparu du marché de Baré en novembre 1983 après une campagne en faveur de la tine officielle.

TABLEAU 2  
LES PRIX DES CEREALES A BOBO-DIOULASSO (MARCHÉ CENTRAL)

Date	Sorgho blanc		Sorgho rouge		Maïs		M11	
	Tine	Sac	Tine	Sac	Tine	Sac	Tine	Sac
1-23-84	1,400	8,500			1,400	9,500	1,500	8,000
1-30-84	1,300	8,500			1,500	9,000	1,500	9,000
2-06-84	1,500	9,000			1,500	9,000	1,500	9,000
2-20-84	1,750	10,500		8,500		9,400	1,800	10,800
2-29-84	1,750	10,400			1,750	10,500	1,800	10,800
3-06-84	1,800	10,800			1,800	10,800	1,900	11,500
3-13-84	1,750	10,800			1,800	10,800	2,000	12,000
3-20-84	1,800	10,800			1,900	11,400	2,000	12,000
3-26-84	1,900	10,800			1,800	10,800	2,000	12,000
4-02-84	1,900	10,800			1,950	11,100	2,000	12,000
4-09-84	1,900	10,800			1,900	11,400	1,800	10,800
4-16-84	1,800	10,800			1,900	11,400	1,800	10,800
4-24-84	1,800	10,800			1,900	11,400	1,800	10,800
5-02-84	1,800	10,800			1,900	11,400	1,800	10,800
5-07-84	1,800	10,800			1,900	11,400	1,800	10,800
5-14-84	1,900	10,800			1,900	11,400	1,800	10,800
5-23-84	1,900	10,800			1,900	11,400	1,800	10,800
5-29-84	1,900	10,800	1,750	10,500	1,900	11,400	2,000	12,000
6-04-84	1,900	10,800		11,000	1,900	11,400	2,000	12,000
6-18-84	1,900	10,800		9,250	1,900	11,400	2,000	12,000
6-27-84	1,900	11,400		9,250	1,900	11,400	2,200	13,200
7-07-84	1,950	11,100		9,250	1,900	11,400	2,100	12,600
7-12-84	1,900	11,400			1,900	11,400	2,100	12,600
7-24-84	2,000	12,000			1,900	11,400	2,250	13,500
7-30-84	2,000	12,000			1,900	11,400	2,250	13,500
8-07-84	2,000	12,000			1,900	11,400	2,400	14,400
8-13-84	2,200	13,200			1,900	11,400	2,400	14,400
8-21-84	2,200	13,200			1,900	11,400	2,700	16,500
8-27-84	2,150	13,000			1,900	11,500	2,700	15,000
9-03-84	2,150	13,250			1,900	11,400	2,500	15,000
9-10-84	2,150	12,750			1,900	11,400	2,700	16,000
9-17-84	2,200	13,500			1,900	10,500	2,300	15,500
9-24-84	2,200	13,500			1,900	10,500	2,300	15,500
10-01-84	2,000	12,500			1,700	11,000	2,300	16,000
10-08-84	2,000	12,500			1,700	11,000	2,300	16,000
10-15-84	2,000	12,500			1,700	11,000	2,300	16,000
10-22-84	2,000	12,500			1,700	11,000	2,300	16,000
10-29-84	1,500	8,500			1,700	9,000	2,300	16,000
11-05-84	1,600	8,500			1,700	9,000	2,300	16,000
11-12-84	1,900	9,000			1,750	8,500	2,400	14,000
11-19-84	1,900	9,000			1,750	8,500	2,400	14,000
11-26-84	1,900	9,000			1,750	8,500	2,400	14,000
12-03-84	1,750	9,000			1,500	8,500	2,150	13,000
12-10-84	1,750	9,000			1,500	8,500	2,150	13,000
12-17-84	1,750	9,000			1,500	8,500	2,150	13,000

Ces prix ont été rassemblés par un énumérateur déguisé en consommateur chez des commerçants opérant à partir de leur emplacement (et non en observant des transactions réelles, comme c'était le cas à Baré). Les prix ont également été rassemblés et le sorgho rouge qui suit différents circuits n'a pas toujours été trouvé chez les commerçants qui ont été consultés. Les mesures n'ont pas été pesées. A Bobo-Dioulasso, la tine est couramment vendue avec un couvercle plat et par conséquent contient au moins 8 pour cent de céréales de moins que la tine du Table 1. La variation de poids du sac entre les saisons et les transactions est beaucoup plus importante que celle de la tine, ce qui explique les taux de variation des prix au sac ou à la tine.

Bobo-Dioulasso, dont une partie peut être conservée par un grand nombre de petits commerçants et d'agents de commission, mais dont une proportion considérable est conservée par les gros marchands qui peuvent entreposer les céréales. A la lumière de ces différences de prix, il est presque absurde de suggérer que les bénéfices spéculatifs ne dépassent pas de beaucoup les estimations de coûts de l'entreposage. On peut observer que ces conclusions (qui ne sont pas véritablement originales) correspondent à ce que l'on sait par ailleurs des résultats du secteur de l'échange des céréales au Burkina-Faso. Il est vrai que les ventes de l'OFNACER représentent environ 20 pour cent de la commercialisation totale des céréales (Bery, 1977:14); on se demande alors pourquoi "le contrôle et la fixation des prix [par le gouvernement] dans les zones urbaines n'a pas été efficace, et pourquoi les prix réels du marché au niveau du détail à Ouagadougou ont été beaucoup plus élevés que les prix officiels" (ibidem:37). Selon la FAO (1976:109) 15 à 20 pour cent des céréales commercialisées devraient être suffisantes pour contrôler le marché et l'échec certain des politiques officielles de prix burkinabés ne peut qu'insister sur de graves imperfections, en tout cas sur les marchés de la consommation.

Dans les régions de production, je n'ai pas trouvé de preuves que l'entreposage était financé par les marchands des villes. Alors que la plupart des marchands et des commerçants possèdent des entrepôts dans les villages où ils achètent régulièrement des céréales, ceux-ci sont utilisés pour harmoniser les livraisons et pour un entreposage temporaire. Alors qu'il n'est pas pensable que certains marchands conservent des stocks importants dans les zones rurales, deux difficultés se présentent à ceux qui essaient. L'une d'entre elles est le coût du transport pendant l'hivernage; l'autre est qu'au plus fort de la soudure, lorsque les commerçants se plaignent du manque de céréales, il serait trop voyant et peu sage d'envoyer des camions pleins de céréales vers la ville. En réalité le transport inévitable de quantités importantes de céréales vers la ville est la pierre d'achoppement des opérations hermétiques des marchands tout au long de l'année. L'un des marchands plus jeune avec lequel j'ai discuté des décisions du gouvernement contre l'amassage spéculatif de céréales a mentionné avec quelque crainte que le nombre de camions entrant dans les villes pouvaient éventuellement être utilisés par les officiels pour faire des estimations des stocks des principaux marchands (en notant le propriétaire

de la cargaison au cours des vérifications de routine qui précèdent l'entrée dans la ville). Il est possible que les marchands des provinces déficitaires du Nord entreposent des céréales dans l'anonymat des grandes villes jusqu'à ce qu'ils en aient besoin plus tard, mais ce point nécessite une étude plus approfondie.

## 7. LES PETITS COMMERÇANTS CEREALIERES

On m'a dit que les commerçants-exploitants à temps partiel, source d'approvisionnement en céréales de la ville, avaient perdu de leur importance à Ouagadougou du fait de "l'involution" du système de commercialisation des céréales ici, mais qu'ils conservaient une certaine importance à Bobo-Dioulasso. Il est aisé pour les exploitants qui habitent près des autoroutes d'apporter les sacs sur le bord de la route dans une charrette à âne ou même à bicyclette si la quantité n'est pas trop importante, puis de les charger sur un taxi de brousse qui passe. Nombre de détaillants du marché de St-Etienne de Bobo-Dioulasso ont décrit cette source comme étant particulièrement importante pour eux.

Outre ceux-ci, il y en a aussi chez les exploitants qui ont de grandes quantités à vendre et préfèrent effectuer une transaction avec un commerçant en particulier qu'ils connaissent dans la ville, plutôt que de vendre leurs céréales dans le village. Cette pratique est spécialement difficile à observer et peut être plus courante aux alentours de Bobo-Dioulasso que ne le donnent à penser les preuves. J'ai rencontré un cas intéressant, un petit commerçant mossi à St-Etienne qui a commencé à vendre du riz après la récolte de 1984, un an après avoir ouvert son magasin de céréales d'une pièce sur le marché. Son unique fournisseur de riz était un exploitant migrant mossi qui avait une exploitation peu importante mais productive dans un des périmètres rizicoles améliorés le long de la vallée Kou. L'exploitant a vendu une grande partie de sa production à ce commerçant. Il convient d'évaluer cette transaction dans le contexte du riz cultivé localement qui n'est pas très attractif pour la plupart des marchands du fait de la concurrence de riz importé bon marché. Seul un des principaux marchands que j'ai interrogé a fait preuve d'intérêt à cet égard; il a déclaré que dans les années précédentes, il en avait acheté un peu pour le vendre comme paddy à des commerçantes de moindre envergure qui le décortiquaient dans leurs mortiers et le vendaient au détail sur les marchés de village.<sup>11</sup> Par ailleurs, la majeure partie du produit national en riz est achetée par le gouvernement par le biais de projets de développement qui fournissent des services de vulgarisation et il est largement utilisé pour son propre usage ou vendu au détail dans les magasins du gouvernement. Ce même riz, qui ne tient pas le choc tout au long de la chaîne de commercialisation face à la concurrence des

importations, peut devenir viable lorsque cette chaîne est raccourcie et lorsque l'exploitant et le vendeur peuvent effectuer une transaction directe.<sup>12</sup>

Certains des commerçants de niveau moyen combinent le commerce de céréales avec d'autres activités commerciales comme le font les marchands les plus importants; mais ces activités ne sont pas les mêmes que celles des gros marchands. Un des jeunes commerçants du marché de St-Etienne à Bobo-Dioulasso, par exemple, est apparenté à l'un des marchands les plus riches qui se consacre au commerce des vêtements d'occasion importés dans la ville. Son père était considéré comme le marchand de céréales le plus important de Saint-Etienne (qui est un marché secondaire), car il pouvait rassembler et entreposer des quantités suffisantes pour fournir occasionnellement même les commerçants du marché central ou venant d'Ouahigouya. Les capitaux semblent provenir d'une plantation de cacao en Côte-d'Ivoire où ils ont toujours des parents. (On ne sait pas très bien si cette plantation a été vendue ou s'il existe un autre type d'arrangement.) Jusqu'à il y a quelques années, le commerçant actuel, qui est le fils aîné, vendaient des vêtements à Kouka, une des villes de production d'excédents les plus importantes au nord de Bobo-Dioulasso, tandis que le père dirigeait le magasin de céréales. Au cours des trois dernières années, le père s'est rendu sur le marché central pour vendre des vêtements (une activité qui demande moins d'énergie), tandis que le fils reprenait les opérations réduites de céréales à Saint-Etienne.

Le cas du rassembleur de céréales et de noix de karité qui achète aussi d'autres produits est un exemple encore plus courant. Il est typique de constater que la plupart des commerçantes achètent toutes sortes de plantes utilisées comme condiments pour les sauces, le miel et le gibier sur les marchés de village.

Les différences existant entre les petits commerçants sont ahurissantes. Ils peuvent se consacrer à des types d'activités très différentes, et les moins importants ne peuvent vendre des céréales au début de l'année que lorsqu'elles sont abondantes et bon marché. Certains se spécialisent de façon inhabituelle. Certains se déplacent énormément dans le pays et à l'étranger pour tirer parti des différences de prix entre les centres qui sont mal reliés du fait des difficultés de transport. Ces individus peuvent jouer le rôle d'entrepreneurs ouvrant de nouvelles voies, mais leur activité n'aboutit pas toujours à l'établissement de nouveaux schémas. L'une des

tentatives les plus intéressantes que j'aie entendue concernait un commerçant de Ouagadougou qui prétendait qu'en 1966-67, alors qu'il recherchait des céréales avec l'un de ses associés, il a ouvert la route principale vers Fada N'Gourma et de nombreuses routes secondaires de village dans la région de l'ORD de l'Est qui étaient totalement recouvertes de broussailles et d'herbes du fait qu'elles étaient peu utilisées, en recrutant des sous-traitants, des travailleurs rémunérés et en utilisant le feu, ce qui était très cher.

Malgré cette variété entre les petits exploitants, il est possible de constater qu'en général, ceux de Ouagadougou ont une mobilité verticale beaucoup moins importante que ceux de Bobo-Dioulasso. La plupart des commerçants de céréales de Ouagadougou se plaignent d'une baisse de leur part relative du commerce dans les années récentes. Leur capital s'érode à mesure que les céréales deviennent de plus en plus chères. Ils attribuent cette tendance à plusieurs facteurs: tout d'abord, le manque de céréales les pousse à l'inactivité ou à une activité réduite dans la dernière partie de l'année, période au cours de laquelle ils continuent d'encourir des coûts constants (tels que loyer et frais quotidiens). Certains perdront de l'argent du fait de cette situation conjuguée à des marges généralement faibles et ne le réaliseront pas avant que le capital disponible soit sérieusement entamé après un laps de temps important. Ensuite, ils ont mentionné que la disponibilité actuelle de gros véhicules favorisait les transporteurs de grandes quantités ( les gros marchands qui sont souvent les propriétaires de camions, comme on l'a dit plus haut), alors que ceux qui ne peuvent pas remplir un véhicule entier souffrent, non seulement de coûts plus élevés, mais aussi de myriades de problèmes logistiques pour atteindre les marchés et y amener leurs céréales. Ainsi, il est possible que l'augmentation de la concurrence et l'intégration plus importante du marché national ait réduit la possibilité de bénéfices parfois importants pour les sociétés en régularisant l'offre et les marges d'indifférence, un développement qui favorise ceux qui peuvent brasser des quantités importantes car ils contrôlent des fonds substantiels. Ces changements semblent être dus à l'augmentation importante du nombre de ceux qui se consacrent au commerce dans la ville elle-même, mais aussi, et de façon plus importante, à l'élargissement d'un groupe de marchands locaux sur les centres des marchés secondaires, comme cela est décrit à la Section 5.

Les commerçantes constituent un exemple intéressant de la différence entre les deux villes. J'ai parlé plus tôt des femmes échangeant des céréales qui réussissaient et de leur rôle croissant à Bobo-Dioulasso. La situation est différente à Ouagadougou. Sur certains marchés secondaires qui fournissent Ouagadougou, on voit des femmes qui achètent des céréales; mais très souvent, ce sont des résidentes locales qui se fournissent elles-mêmes pour des activités de transformation telles que la préparation des repas ou le brassage. A Manga, les femmes achètent du sorgho rouge en grandes quantités, le maltent et le vendent à des brasseurs ou des regroupements de Ouagadougou. Mais en ce qui concerne les céréales autres que le sorgho rouge, leur rôle est limité; les seuls exemples dont j'aie entendu parler sont ceux des quelques femmes qui peuvent acheter un petit nombre de sacs pour les revendre au détail en petites quantités lorsque les prix sont élevés. Les commerçants de Ouagadougou m'ont dit qu'à Léo, sur les routes menant au marché, les femmes interceptaient les exploitants qui apportaient des céréales et les leur achetaient avant même qu'elles atteignent le marché. Leur concurrence était suffisamment menaçante pour pousser les commerçants sur le marché à faire pression sur les autorités pour qu'elles délivrent une interdiction contre les transactions sur les routes. La plupart des femmes utilisent probablement ces céréales pour leurs petits restaurants, comme dans le cas de l'ORD de l'Est (Cuédraogo, 1983:85).

Les commerçantes qui sont basées à Ouagadougou même se rendent aux centres de marchés secondaires, généralement pour y acheter des condiments et d'autres denrées qui n'intéressent plus les hommes. Lorsqu'elles réussissent à obtenir des céréales supplémentaires, elles les vendent immédiatement à des détaillants qui ont des stands dans des petits marchés de quartiers. Plusieurs hommes à Ouagadougou ont affirmé qu'aucune commerçante ne présentait une menace et ne se consacrait pas à la vente à partir d'un endroit fixe. A Ouagadougou, les femmes qui contrôlent des capitaux relativement importants semblent préférer des occupations où elles n'ont pas à faire la concurrence à des hommes plus riches, telles que le brassage de la bière de sorgho et la teinture de tissus.<sup>13</sup>

Cela ne veut pas dire qu'à Bobo-Dioulasso les femmes ne souffrent pas de désavantages liés à leur sexe. On remarque également que toutes les femmes vendent leurs céréales soit sur le marché mais sur des emplacements ouverts (pas dans des magasins), soit en dehors de leur concession dans un quartier.

Plusieurs hommes à Bobo-Dioulasso ont signalé qu'il était possible que certaines de ces femmes possèdent des capitaux qui étaient plus substantiels que ceux qui sont contrôlés par des hommes commerçants moins importants. Les femmes ne sont pas seulement détaillantes; elles peuvent vendre des quantités relativement importantes à d'autres détaillants, jusqu'à 10 sacs (1 tonne) à la fois. Généralement, elles rassemblent leurs céréales elles-mêmes (comme dans le cas des commerçantes de Baré) dans les villages où elles ont des relations personnelles avec des clients exploitants. Parfois, une fille ou une associée proche reste dans la ville et continue à vendre lorsque la commerçante se rend dans les villages. Il était curieux de constater que même les commerçantes les plus importantes ne disposaient pas d'un stand couvert ou d'un magasin de béton sur le marché de la ville ou dans les environs. On m'a expliqué que cela était dû au fait que les hommes trouvaient cet arrangement inadéquat et y résistaient de façon passive. A Saint-Etienne et Bobo-Dioulasso, les commerçants reconnaissent que certaines commerçantes cherchent activement un magasin autour du marché. Mais ces pièces sont très demandées et sont transmises d'un occupant à l'autre sur recommandation de collègues marchands dans un réseau dont les femmes sont exclues. Même si une femme réussit à trouver un magasin de ce genre libre, son propriétaire créerait probablement des difficultés parce qu'il ne serait pas prêt à traiter directement avec elle (par exemple, on m'a dit qu'il lui demanderait d'amener son mari pour négocier). Ces explications ne correspondent pas tout à fait aux observations selon lesquelles, dans de nombreux contextes, les femmes effectuent librement des échanges avec leurs homologues hommes. Néanmoins, l'existence de pierres d'achoppement réelles pour les femmes semblent pouvoir être confirmée à certains égards, car les femmes et les hommes sont physiquement ségrégués sur les marchés urbains, alors que sur la base des opérations uniquement, on pourrait s'attendre à des groupements différents sur la place du marché.<sup>14</sup>

## 8. CAS ILLUSTRATIFS DES PARTICIPANTS AU MARCHÉ

Cette section résume, dans leur totalité concrète, quelques-uns des cas de mes entretiens et présente des estimations approximatives des quantités qui caractérisent leurs entreprises afin d'illustrer les différences considérables de puissance financière et d'échelle d'opération entre les différents types d'acteurs concernés par la commercialisation des céréales.

Un des plus gros marchands que j'aie interrogés à Bobo-Dioulasso était un Zara apparenté à la famille qui jouait le rôle de chef de canton au cours de la période coloniale et qui comprenait des personnalités politiques bien connues. Il était d'abord exploitant, puis est devenu tailleur et, au milieu des années cinquante, il a commencé à travailler comme agent de recouvrement pour d'importantes sociétés. En 1963-64, il a commencé à faire du commerce en son nom propre. Actuellement, il utilise des immeubles qu'il possède dans le centre de la ville comme résidence et base commerciale; il s'agit notamment d'importants entrepôts. Il est bien connu dans le milieu des affaires de Bobo-Dioulasso et de Ouagadougou; les marchands qui travaillent en relation étroite avec lui ont affirmé qu'il traitait au moins 1.000 tonnes de céréales, même dans l'année la moins bonne. Il m'a également dit qu'en 1984, il a exporté 400 tonnes de noix de karité et 150 tonnes de sésame.

Il a expliqué sa stratégie commerciale dans les termes suivants: en août et en septembre, dès que la récolte commence, il entame une saison active d'achats. Il achète toutes sortes de céréales tendres et de cultures oléagineuses. Il stocke également les cultures oléagineuses et ne commence pas à vendre avant le mois d'avril. Les mois de vente les plus actifs, toutefois, sont juin et juillet. Il a la réputation d'être l'un des derniers marchands à épuiser ses stocks au cours de la période qui précède la récolte.

J'ai rencontré d'autres marchands à Bobo-Dioulasso dont le mode et l'échelle d'opération se ressemblaient. Ils étaient tous deux d'origine jula et malienne. Ils sont les chefs de grandes entreprises africaines de type familial qui se diversifient entre les transports, l'importation de ciment et de riz et les commerces traditionnels tel que le commerce du poisson.

Le marchand zara m'a signalé qu'il avait largement tiré parti des crédits bancaires alors que les deux autres, par contraste, ne l'avaient pas fait, l'un d'eux parce que cela ne l'intéressait que modérément et l'autre,

certainement parce qu'il n'avait pas suffisamment de relations. Mais avec ou sans crédit, ils fonctionnent tous avec d'importantes réserves de capitaux qui peuvent être évaluées à environ 100 millions de FCFA. Ils ont tous les trois formé des stocks avec les céréales obtenues par le biais de réseaux entretenus depuis longtemps avec les provinces occidentales du pays; ils gardaient ces stocks pendant plusieurs mois en attendant que les prix montent. Le fils adulte actif d'un des marchands julas m'a expliqué que c'est la seule voie raisonnable au niveau auquel ils fonctionnent.

Lorsque les marchands exportateurs-importateurs-transporteurs décrits dans la Section 4 s'intéressent à la commercialisation des céréales, ils adoptent une stratégie similaire. Un membre de cette classe, que j'ai interrogé à Ouagadougou, a déclaré qu'il ne s'intéressait plus au commerce de céréales alimentaires car les efforts du gouvernement pour appliquer les prix officiels réduisaient la rentabilité de l'entreposage entre les saisons et le rendaient même assez risqué. Néanmoins, il s'occupe de temps à autre de céréales, en passant des contrats céréaliers avec l'OFNACER et d'autres organisations comme on l'expliquera dans la section suivante. Ce qui distingue en partie les marchands comme lui des trois autres qui se consacrent toujours au commerce de céréales est le fait que les premiers sont des grossistes à-tout-faire ou des nouveaux venus dans le commerce de céréales qui ne bénéficient pas d'un avantage par rapport au coût. Lorsqu'ils veulent rassembler des céréales pour un contrat ou pour l'entreposage, ils les achètent essentiellement aux autres marchands et commerçants sur le marché libre. Les fonds substantiels qu'ils contrôlent représentent un avantage considérable; grâce à cela, ils peuvent acheter en vrac à un niveau que très peu de personnes peuvent se permettre, monopolisant ainsi les relations avec les gros clients institutionnels.

Il est également possible que ces gros marchands continuent d'être actifs dans le commerce de céréales car ils utilisent davantage les anciennes méthodes ou ont moins de contact et de sources d'information et par conséquent moins de possibilités pour employer leurs capitaux. Cela les rend moins sensibles aux taux de rentabilité déclinants et peut-être plus à même d'assumer des risques politiques. De fait, à Bobo-Dioulasso, j'ai rencontré un homme d'affaires assez évolué et très entreprenant de la génération plus jeune qui semble être également en contact avec plusieurs agents commerciaux expatriés. Sa principale occupation était la distribution de bicyclettes et

de motocyclettes, mais il essayait également d'importer du riz. Il a critiqué avec véhémence la stratégie des marchands de l'ancienne génération qui comptent exclusivement sur la spéculation et a préféré adopter une stratégie plus courageuse qui fait tourner l'argent plus vite et permet des rendements globaux plus importants. Il est certain que son ouverture aux idées, les facilités de communication et sa personnalité ont constitué des facteurs importants dans le façonnage de son style commercial, mais il contrôlait aussi probablement des fonds moins importants que les trois autres mentionnés ci-dessus. Il est difficile de déterminer de l'extérieur le montant de capital qui peut être utilisé avec rentabilité dans les diverses activités commerciales et il n'était pas évident que son entreprise d'importation donne des résultats à long terme.

Les activités commerciales du petit groupe des principaux marchands de céréales illustrées par les exemples ci-dessus ont une incidence profonde dans les zones rurales. Ces marchands sont les chefs de file des Associations de marchands, comme on va l'expliquer dans la Section 12 et peuvent exercer des pressions considérables. La taille des stocks qu'ils créent leur confère une puissance accrue sur les marchés de consommation urbains.<sup>15</sup> Le fait que toutes ces tendances sur le marché seraient renforcées si le groupe principal de marchands exportateurs-importateurs, qui pour le moment ne s'intéressent plus au commerce des céréales alimentaires, décidaient de s'y consacrer à nouveau constitue une autre conclusion que l'on peut tirer des enquêtes. Cela pourrait aboutir à des flux de capitaux plus importants dans la commercialisation des céréales, mais aux dépens d'une concentration plus importante de l'entrepôt urbain de céréales d'une saison à l'autre.

Nombre des principaux marchands qui opèrent à partir d'emplacements sur les principaux marchés des deux villes sont des Mossis (souvent d'origine yarga) qui ont commencé par réussir en tant que marchands régionaux des centres secondaires mineurs. Ensuite, il sont préférés s'installer dans les villes qui se développaient, plutôt que de se rendre vers un centre régional important tel que Ouahigouya pour concurrencer ses marchands établis. De manière typique, ils reçoivent une éducation coranique et, après un séjour en Côte-d'Ivoire, en vue d'économiser leurs fonds de départ (et d'élargir leurs horizons), ils s'associent avec un commerçant important se consacrant aux cultures d'exportation et aux céréales. Le marchand le plus important de ce

groupe que j'ai rencontré à Bobo-Dioulasso m'a dit qu'il possédait un camion et était un trafiquant avec le Ghana avant de se convertir au rassemblement des cultures d'exportation. A présent (décembre 1984), il fournit plusieurs chargements de céréales par semaine aux marchands de Ouagadougou et de Ouahigouya, il traite avec des agents européens pour l'exportation de cultures oléagineuses, mais il vend aussi directement en sac aux consommateurs ou aux brasseurs des céréales alimentaires, des caroubes, des graines d'hibiscus, des oignons; en fait, tous les produits de village peuvent être triés dans des sacs.

Un autre marchand de ce genre, encore à Bobo-Dioulasso, travaillait en relation étroite avec un commerçant de Baré et j'ai pu parler longuement avec lui. A juger leur réputation parmi les autres marchands, il semble qu'il importait moins que le précédent, mais il m'a dit qu'un marchand comme lui pouvait acheter jusqu'à 100 sacs par jour au cours de la période suivant la récolte. J'ai estimé que 6.000 à 7.000 sacs de céréales lui passaient tous les ans entre les mains.

Des marchands de ce genre, comme ceux du groupe dont on a précédemment parlé, dispose d'un réseau important pour rassembler les cultures qui les intéressent, mais ils comptent davantage sur les agents de commission que sur les acheteurs résidents. Il est également possible qu'ils traitent une quantité de céréales presque aussi importante que les marchands les plus importants en dehors du marché. La différence est qu'ils entreposent bien moins entre les saisons et adoptent une stratégie de roulement élevé car ils contrôlent des fonds moins importants. On ne voit que rarement plus de 200 sacs à la fois dans leur emplacement sur le marché (mais il est vraisemblable qu'ils ont des entrepôts ailleurs dans la ville). A Bobo-Dioulasso, ces marchands semblent être essentiellement d'importants fournisseurs des marchands de Ouagadougou et de Ouahigouya.

A Ouagadougou, j'ai rencontré un autre commerçant yarga qui est représentatif du même groupe. Il se spécialise dans la partie méridionale du pays qui jouxte le Ghana. Lorsqu'en 1984, le Ghana a obtenu une récolte de maïs exceptionnelle alors que le Sahel souffrait des effets d'une mauvaise récolte, l'agglomération frontalière de Guéléoungo, autrefois sans importance, est soudain devenue un des principaux points d'entrée des céréales ghanéennes. Comme beaucoup, il a concentré ses efforts sur cette ville. Il se rend à tous les marchés avec les deux gros camions qu'il

possède, et du fait qu'il est le commerçant le plus riche qui fait la navette entre cette ville et la capitale, il est considéré comme le "président". J'ai estimé -- sur la base du nombre de voyages qu'il effectue et la moyenne des achats à chaque déplacement -- qu'il traitait environ 1.500 tonnes de céréales par an (un citadin qui ne fait pas de commerce mais qui connaît bien ce marchand et qui l'a observé à l'oeuvre a trouvé cette estimation surprenante raisonnable). En 1984, les trois-quarts de ses céréales étaient du maïs d'origine ghanéenne. De même que les autres grossistes, il fournit les grossistes, les détaillants et les consommateurs.

Je donnerai un autre exemple de Sankariaré, encore à Ouagadougou. Ce marchand m'a dit qu'il avait débuté il y a trente ans comme colporteur, mais qu'il était dans le commerce des céréales depuis un bon nombre d'années et qu'il était connu comme le premier grossiste à s'être installé sur le marché de Sankariaré. Il a d'importants contacts dans les provinces occidentales qui, en 1984, lui ont fourni, selon mon estimation, 150 tonnes de sorgho et de mil. Mais il se repose également sur le maïs ghanéen qu'il obtient par Hamalé. Les marchands les plus importants comme lui vont jusqu'à Wa au nord du Ghana pour acheter directement leurs céréales. On m'a dit en novembre qu'un gros sac (de plus de 120 kilos) s'était vendu pour 1,400 FCFA à Wa. Il faut également payer les intermédiaires qui font passer la douane ghanéenne aux céréales (ce commerce est illicite) et le livrent à Hamalé pour 2.000 FCFA supplémentaires par sac. Il y a un tarif douanier de 760 FCFA au Burkina Faso. Le transport à Ouagadougou coûte entre 1.000 et 1.250 FCFA par sac. Tout au début du mois de décembre, un sac d'environ 100 kilos a été vendu par les grossistes à Ouagadougou pour 7.500 FCFA, laissant une marge d'environ 2.000 FCFA, soit 36 pour cent du coût.

Par contraste avec les marchands dont on a parlé jusqu'à présent, la majorité des commerçants qui opèrent à partir d'emplacements sur les marchés urbains possèdent des capitaux négligeables et ne traitent que de très petites quantités de céréales. La plupart traitent moins de 500 sacs par an et contrôlent des capitaux de moins de 5 millions de FCFA. Pourtant, il est possible qu'ils soient forcés de faire un peu crédit au consommateur qui achètent leurs céréales, mais ils peuvent à leur tour recevoir des céréales avec un crédit à court terme (moins d'un mois) des marchands principaux. Ils n'ont pas tellement de relations avec les banques, mais j'ai rencontré de

jeunes commerçants qui effectuaient une comptabilité simple, notamment des transactions par crédit.

Ceux qui, parmi eux, achètent dans les villages, vendent les cultures d'exportation qu'ils rassemblent pour le même marchand important qui est souvent aussi la personne qui les fournit en céréales lorsque celles-ci se font plus rares l'année suivante. Mais les commerçants les moins importants, notamment à Ouagadougou, peuvent ne pas acheter du tout sur les marchés locaux car ils manquent de capitaux. Ils sont ainsi réduits à de simples détaillants. Nombre de ces petits marchands opèrent à partir de l'emplacement d'un autre sur l'un des marchés secondaires de la ville, en versant au premier locataire une petite somme de 25 à 50 FCFA (selon le type de l'emplacement) par sac apporté pour l'entreposage. Cela leur donne le droit d'y passer du temps, de discuter avec les clients ou de faire tout ce qui est nécessaire à la bonne marche des affaires. De fait, il est difficile de faire la distinction entre le locataire original et ces associés moins importants sur ces places de marché; ils sont tous assis en groupes devant leur emplacement discutant avec les détaillants de céréales voisins auxquels ils peuvent également être liés par la parenté, l'origine géographique ou l'affiliation au même ordre islamique. A première vue, il n'existe que peu de tension ou de concurrence pour le consommateur. Les prix de vente sont ajustés avec souplesse et rapidité sur la base des prix d'achat les plus récents dans le secteur local et cette information semble circuler librement, au moins tant que la tendance des prix est à la hausse.

On rencontre parfois un commerçant plus important même sur ces marchés urbains secondaires. Le marchand de Saint-Etienne à Bobo-Dioulasso qui a été mentionné dans la section précédente est l'un d'entre eux. Notamment son père a la réputation de détenir des stocks substantiels jusqu'à tard dans l'hivernage et d'être capable de vendre d'importants chargements de camion à des marchands d'autres villes. Le fils qui a remplacé ce vieil homme a une affaire de moindre envergure mais qui a tout de même une certaine importance par comparaison à celle de ses voisins. J'ai estimé qu'il traitait plus de 200 tonnes de céréales par an dont une grande partie est entreposée de 4 à 6 mois.

Parmi ces marchands, on rencontre des individus très entreprenants. L'un des commerçants que j'ai rencontré sur le marché central de Bobo-Dioulasso se spécialise en partie dans le commerce de caroube qui représente

35 pour cent de ce qu'il vend. Il se rend fréquemment à Gaoua (province de Poni) pour acheter des noix de karité et des caroubes. Sur le chemin du retour, il vend les noix de karité à Bobo-Dioulasso, achète à la place des céréales et rapporte les céréales et les caroubes à Ouagadougou. Il voyage également dans les provinces orientales pour acheter du sésame ou des céréales. Mais ses voyages occasionnels en Guinée pour acheter des caroubes constituent ses entreprises les plus aventureuses. A Ouagadougou, il peut vendre ces caroubes à des marchands du Nigéria. Ces activités internationales ne sont pas toujours très rentables. Par exemple, lorsque j'ai parlé avec lui, il avait des caroubes entreposés qu'il avait achetés en Guinée et qu'il avait espéré vendre au Nigériens il y a longtemps; mais les marchands ne s'étaient pas présentés et entre-temps, les prix avaient décliné considérablement. Ce commerçant livre probablement un total de 1.500 sacs (environ 150 tonnes) de sorgho, de mil et de caroubes à partir de son emplacement à Ouagadougou. Outre cela, il échange les noix de karité contre des céréales à Bobo-Dioulasso et il vend également un peu de riz importé. Il n'entrepose pas volontairement pour plus d'un mois, mais il pourra le faire face à un changement de prix défavorable car, comme la plupart des commerçants burkinabés que j'ai rencontrés, il n'aime pas vendre des produits à perte.

Un commerçant que j'ai rencontré à Ouagadougou se spécialise dans l'achat de céréales à partir d'une source inhabituelle: les gendarmes et les gardes qui peuvent obtenir des provisions à crédit dans les magasins de l'année et les utilisent comme avance sur leur salaire, ce que le personnel militaire ne peut pas faire d'ordinaire avec du liquide. Il a un magasin en ville qui est bien connu des gendarmes qui y viennent pour le trouver. En janvier 1985, le coût du sac de maïs qu'il obtenait de cette façon était 500 FCFA en dessous du prix du maïs qu'il pouvait acheter à la frontière ghanéenne. Les gendarmes peuvent obtenir les céréales à des prix à la consommation officiels qui sont généralement plus faibles que les prix du marché pendant une bonne partie de l'année, mais ils peuvent également être prêts à perdre de l'argent simplement pour obtenir du liquide. Le commerçant a déclaré qu'il pouvait également faire crédit à certains d'entre eux (c'est-à-dire avant qu'ils n'apportent les céréales). (Peut-être que pour ce type de transaction nous devrions créer le terme de "ventes en rouge" pour compléter celui de "ventes vertes".) Ce commerçant semble avoir développé le

même type de relation avec les employés du gouvernement que les vendeurs de céréales avec leurs clients salariés, à la différence près que dans ce cas, les clients fournissent les céréales au lieu de les acheter. Il prétend également qu'il a monopolisé ce type de relations avec tous les gendarmes et les gardes de Ouagadougou. Il est difficile d'estimer le volume de ce type de transaction, mais nous pouvons noter que son affaire repose uniquement sur cette source d'approvisionnement. J'ai entendu parler de la même pratique à Bobo-Dioulasso par les femmes qui se consacraient à la restauration. Cela se savait dans la ville ainsi que dans les villages avoisinants. Il est concevable que la même chose se produise, à une échelle moindre, directement entre gendarmes et consommateurs.

Un exemple de commerçant qui réussit malgré des fonds extrêmement réduits est le commerçant que j'ai rencontré dans sa concession dans le quartier de Sirafalao à Bobo-Dioulasso. Venant à l'origine de la région mossi, il s'est rendu à Gaoua sur les encouragements d'un parent qui y travaillait comme mécanicien. Pendant un moment, il a travaillé comme commerçant itinérant, colportant de petits articles qu'il apportait régulièrement de Bobo-Dioulasso sur les marchés de village auxquels ils se rendait à bicyclette. Après avoir accumulé un peu d'argent, il a abandonné son travail pénible et s'est installé à Bobo-Dioulasso où il a ouvert un petit magasin avec ses économies dans le quartier où il réside aujourd'hui. Plus tard, il a transféré son magasin à son parent associé de Gaoua (car, dit-il, il ne pouvait se permettre de faire autant de crédit que requiert une telle entreprise) et s'est consacré au commerce de céréales. Il passe deux jours par semaine sur les marchés de village aux environs de Yegueresso (dans un rayon de 15 km de la ville) et achète des céréales et des cultures d'exportation en petites unités comme des boîtes de conserve ou des tines de tomates. Au cours de la période qui suit la récolte, il peut rassembler sur le marché jusqu'à trois sacs de produits, mais la quantité est moindre pendant l'hivernage. Il vend les cultures d'exportation qu'il rassemble à des sociétés de transit et les céréales aux consommateurs du quartier dont la plupart sont des salariés qui achètent par sac, ou à des brasseurs qui peuvent acheter plusieurs sacs. En un an, il rassemble de 50 à 60 sacs de noix de karité et peut-être environ 100 sacs de céréales.

Malgré sa réussite, ce commerçant semble être extrêmement prudent et avoir un style commercial presque démodé. Il était possible de le constater

de façon spectaculaire dans sa déclaration catégorique en réponse à une de mes questions, à savoir qu'il ne voulait ni prêt ni crédit parce qu'il avait peur de ne pas pouvoir les rembourser. Alors que son chiffre d'affaires est faible, ses bénéficiaires sont probablement relativement élevés car il conserve une marge confortable entre les prix à la production et à la consommation urbaine.

Je donnerai un exemple final avec un gros marchand de Pisila, important centre secondaire qui a une influence sur la province de Sammatenga et même aussi loin que le Sahel (voir Section 5). Il m'a déclaré qu'il avait lancé son entreprise au milieu des années cinquante en tant qu'apprenti d'un parent qui était aussi mécanicien. Il a passé trois ans en Côte-d'Ivoire et en a rapporté une bicyclette. Au début des années soixante, il a commencé à rassembler des cultures d'exportation de la part des marchands de Ouagadougou. Puis il a suivi une voie similaire à celle des marchands des grandes villes. Tout d'abord, il a ouvert deux minoteries, puis un bar. Il a commencé à acheter des céréales et des cultures d'exportation en leur nom. En 1972, il a acheté une voiture (le même Renault une tonne avec lequel les plus gros marchands de Ouagadougou ont commencé au milieu des années cinquante), qu'il a mise en service entre Dori et Kaya, deux villes entre lesquelles il existe une circulation dense du fait de l'importance de l'élevage de moutons dans le Nord. Actuellement, il possède deux gros camions qu'il loue et utilise pour son propre commerce. Il y a cinq ans, il est également devenu distributeur régional de boissons en bouteille lorsque les brasseries ont décidé de transférer leur propre système de distribution à des parties privées. Récentement, il a également ouvert également un magasin général pour son frère. Il est intéressant de noter que sa réussite financière n'a été nullement étayée par une base politique traditionnelle; dans cette société extrêmement hiérarchisée, il vient de la caste des griots.

Selon ses explications, les céréales alimentaires ne constituent que 20 pour cent de tous les produits qu'il traite, le reste étant composé de noix de karité et de sésame qu'il rassemble dans sa région pour vendre à des exportateurs à Ouagadougou. J'ai essayé d'évaluer son commerce de céréales sur la base de ses ventes. Il a déclaré qu'il pouvait vendre 50 sacs par jour de marché au cours de l'hivernage et environ 10 sacs par jour de marché dans la période suivant la récolte. Si l'on suppose qu'il y a cinq mois de forte demande, il vend environ 300 tonnes directement à des consommateurs ou

des petits détaillants. Outre cela, il passe des contrats avec des organisations telles que la Mission catholique, Save the Children et l'OFNACER qui opère à partir de Kaya. Ses ventes totales de céréales se rapprochent probablement de 500 tonnes.

Il était également l'un des rares marchands qui m'ait permis de comprendre comment il utilisait le crédit. Il reçoit essentiellement des crédits de huit mois de campagne qu'il rembourse en quatre versements bimensuels. Il signale qu'habituellement il commence à acheter au début de la saison de la récolte avec ses fonds personnels. Il préfère n'avoir recours aux prêts que lorsque ses fonds propres sont épuisés, généralement vers décembre ou janvier, car ce qui est important pour lui c'est de rembourser aussi tard que possible au cours de la saison sèche. Si la récolte de noix de karité est très abondante, il peut utiliser les prêts plus tôt dans la saison.

Il a déclaré qu'actuellement il n'entrepose pas beaucoup de céréales car cela présente des dangers sur le plan politique. Néanmoins, il a également mentionné dans notre conversation que le maïs qu'il avait acheté plus tôt dans la saison s'était révélé être un mauvais investissement car le maïs ghanéen qui avait envahi le marché avait empêché les prix de monter; il avait été content de s'en débarrasser par un récent contrat. J'ai compris qu'il voulait dire par là qu'il stockait des céréales, en tout cas à court terme et au début de la période suivant la récolte, en attendant que les prix montent. La publicité faite aux provinces du Nord, selon laquelle leur équilibre alimentaire est critique, constitue un facteur dans cette situation. Le résultat en est la disponibilité, au cours de la période la plus dure de la soudure, de produits alimentaires à des prix subventionnés fournis soit par des organisations nationales telles que l'OFNACER ou par des organisations internationales telles que l'Eglise catholique. Cela peut empêcher une activité commerciale spéculative à certains moments de l'année où elle pourrait être rentable. On a observé que certaines années, même l'OFNACER avait du mal à terminer ses stocks à cause des distributions charitables, alors que dans les provinces productives du Sud, de graves pénuries peuvent se produire et les prix locaux atteindre des niveaux très élevés. Par conséquent, il peut être plus rentable et plus sûr de vendre à des organisations telles que la Mission catholique ou l'OFNACER (qui vend plus tard les céréales à perte à la population) au lieu d'essayer de les

concurrer. En l'absence de pression politique et d'ingérence charitable, les marchands comme lui pourraient davantage exercer une pression de monopsonne au cours de la période suivant la récolte et des pressions de monopole au cours de la période précédant la récolte.

## 9. QUELQUES EFFETS DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DU GOUVERNEMENT ET DES GRANDES ORGANISATIONS

Les efforts de commercialisation du gouvernement burkinabé se sont concentrés jusqu'en 1971 sur les cultures d'exportation. Au cours de cette année-là, l'Office national des céréales (OFNACER) a été créé pour réagir à la sécheresse au Sahel; son mandat consistait à stabiliser les prix et établir un système de réserve de céréales d'urgence. Au cours des premières années, cette organisation a essentiellement distribué une aide alimentaire, mais en 1974, le gouvernement a donné aux bureaux locaux de développement rural (ORD) les droits de monopole pour acheter des céréales pour l'OFNACER.<sup>16</sup> Des difficultés se sont présentées du fait du manque de fonds et des problèmes d'organisation résultant de l'entreposage involontaire au niveau des exploitants. En outre, les donateurs étrangers étaient en colère et on a assisté à des réductions d'aide et à des retards (Wilcock, 1977:201). En 1978, le gouvernement a révoqué les droits de monopole. A présent, les principaux marchands obtiennent un agrément du Bureau économique du ministère du commerce outre la patente qu'ils doivent verser pour opérer sur tel ou tel marché. Au cours de la période de la récolte, le gouvernement fixe un prix d'achat et de vente officiel pour chaque céréale principale. Ce prix est formulé par une importante commission technique qui se réunit sous la présidence du secrétaire général du Ministre du développement rural à laquelle sont représentés divers groupes, notamment des "exploitants" et l'Association des marchands de céréales.

L'OFNACER commence par acheter les céréales au prix officiel immédiatement après l'annonce. Une partie de ces céréales sont achetées par des agents au niveau du village directement aux producteurs à des heures et des lieux annoncés à l'avance. Les agents peuvent également opérer sur les places de marché. Du fait que l'organisation n'est pas prête à acheter en unités plus petites qu'un sac (d'environ 100 kilos), -- alors que, par exemple l'unité de vente la plus répandue sur certaines places de marché est la tine (environ 17 kilos) -- les agents de l'OFNACER achètent habituellement de grandes quantités à des intermédiaires marchands qui rassemblent et mettent en sac des quantités moindres.

La campagne réelle d'achat peut avoir un impact sur les prix lorsqu'elle commence tôt dans la saison, car les prix officiels se situent souvent au-dessus du prix du marché au cours de la période de la récolte. Par exemple,

en décembre 1984, c'était le cas à N'Dorola où les agents de l'OFNACER avaient établi leur magasin à quelques centaines de mètres des marchands de Bobo-Dioulasso et Orodara. Les mêmes effets de concurrence ont été observés par Ouédraogo (1983:90) à l'est.

Néanmoins, du fait du manque de fonds, les agents de l'OFNACER ne rentrent souvent en jeu qu'à la fin de la saison lorsque les prix sont déjà au-dessus du prix officiel. (Pour de plus amples informations sur le financement de l'OFNACER et sur les facteurs réduisant son efficacité administrative, voir Wilcock, 1977:199-221). On m'a dit que dans ces cas, les agents de l'OFNACER essayaient d'atteindre un quota dans une région donnée, ce qui imposait un monopsonne de facto de façon temporaire, car le marché est suspendu jusqu'à ce qu'ils atteignent leur objectif. Les petits commerçants de Ouagadougou éprouvaient de l'amertume face à cette pratique qui les écartait du marché à la période qui était si critique pour eux. Ces effets néfastes n'ont pas été mentionnés à Bobo-Dioulasso.

L'OFNACER achète aussi à des groupements villageois contrôlés par l'ORD.<sup>17</sup> L'objectif consiste à atteindre le producteur directement. Là encore, cet arrangement réussirait beaucoup mieux si les fonds arrivaient à temps. Lorsque les fonds sont en retard, la plus grande partie des céréales ont déjà été achetées à bas prix par des marchands qui relèvent alors leurs prix pour concurrencer les céréales entreposées. Par exemple, à N'Dorola, en 1982-83, un total de 44 millions de FCFA ont été distribués à environ 40 groupements villageois. Mais seulement un tiers de ce montant est arrivé au moment de la récolte, le reste étant donné en deux fois en février et mars. Par conséquent, la somme ne peut pas être utilisée dans son intégralité par les groupements villageois pour l'achat de céréales et il était même difficile de récupérer l'argent. L'année suivante, les fonds pour chaque groupement villageois ont été réduits à 250.000 FCFA chacun. De ce fait et à cause de l'arrivée inopportune des fonds, des 37 millions de FCFA décaissés, 25 millions de FCFA ont été rendus sans avoir été utilisés. En 1984, les premiers fonds ont été reçus le 17 décembre, mais le 26, nombre de groupements villageois n'avaient pas encore reçu l'argent, alors que le prix local était en train de rattraper le prix officiel.<sup>18</sup> Cet échec est révélateur, car la totalité de la somme déboursée par l'ORD n'est même pas équivalente au budget d'un marchand moyen dans cette région hautement excédentaire; même un agent privé de peu d'importance peut acheter en deux

semaines à peine au cours de la période de la récolte deux fois plus de céréales que le groupement villageois dans la saison toute entière.<sup>19</sup> S'il était possible de résoudre les problèmes d'organisation et si l'argent pouvait être disponible plus tôt, il est très probable que l'effet des prix officiels sur les prix déprimés de la période de la récolte seraient beaucoup plus rapides et profiteraient plus directement aux producteurs.

L'OFNACER a des niveaux cibles de stock toutes les saisons et ne peut généralement pas les écouler en utilisant les mécanismes décrits ci-dessus. A mesure que la saison progresse, les représentants du gouvernement approchent les gros marchands et leur demandent de fournir des céréales à l'OFNACER au prix officiel. Toutefois, dans de nombreux cas, les marchands sont suffisamment solides pour négocier ce prix. En décembre 1984, par exemple, les marchands ont mentionné une réunion où des représentants de haut niveau ont demandé à l'Association de marchands de fournir 60.000 tonnes de céréales en trois fois dans les mois suivants. Cette dernière a accepté mais on n'a pu arriver à un accord sur le prix. Dans ces circonstances, l'OFNACER a ajouté une marge pour le transport et des bénéfices par rapport au prix officiel, en supposant que le marchand payait le prix officiel au producteur. A l'évidence, les céréales fournies sont habituellement rassemblées par les circuits du marché décrites ci-dessus et non pas directement par le marchand pour fournir l'OFNACER et le prix reçu par le producteur est bien inférieur. L'OFNACER peut décider de payer un prix au-dessus du prix officiel plus tard dans la saison.

La demande de l'OFNACER est un facteur important de la dynamique des marchés urbains de céréales, probablement davantage que sur les marchés ruraux. Lorsqu'on analyse le secteur burkinabé des céréales, la dichotomie entre les circuits privés et publics donnent souvent la fausse impression que ces derniers ne sont pas très liés. En réalité, l'OFNACER, lorsqu'elle passe des contrats avec les principaux marchands, stimule le commerce privé de céréales à tous les niveaux, ce qui est un rôle partagé également par les organisations internationales (souvent d'aide) qui achètent de grandes quantités de céréales au Burkina-Faso.

A Ouagadougou, il existe des marchands qui ne traitent les céréales que lorsqu'ils ont passé ce type de contrat. Il s'agit généralement de transporteurs--importateurs--exportateurs, qui appartiennent à la classe élevée décrite dans la Section 4. Ils n'ont pas de céréales entreposées; ils les

achètent une fois qu'ils ont passé le contrat. A cet effet, ils annoncent un prix et la quantité de céréales dont ils ont besoin. Dans un délai étonnamment court, tous les marchands et les commerçants et les marchands de céréales de la ville prennent connaissance de ces informations par le biais de circuits officieux. Si le prix est intéressant, cette quantité est généralement rassemblée en très peu de temps. Mais il arrive aussi que le marchand ne soit pas en mesure de livrer la quantité requise. Le marchand n'est pas tenu de rassembler les céréales dans le pays, il peut les importer. Au cours de mes enquêtes, j'ai rencontré des marchands qui importaient du maïs des pays côtiers pour des contrats du gouvernement. Néanmoins, la plupart du sorgho et du mil proviennent soit du pays, soit sont importés officieusement des pays voisins du Sahel dans le cadre d'échanges continus qui ne sont pas reconnus officiellement. Ce qui rend les contrats avec l'OFNACER ou d'autres organisations internationales attractifs, c'est le volume important de ce type de transactions. Ils sont d'autant plus intéressants qu'il existe la possibilité de recevoir un crédit à court terme d'une banque en utilisant comme base le contrat lui-même, ce qui permet de mener toute l'opération sans engager de fonds personnels.

L'impact de ces contrats sur les petits commerçants est important dans la capitale. En décembre, on m'a dit chaque jour que tel ou tel gros marchand de Sankariare ou d'ailleurs achetait à tel prix. On m'a dit que certains contractants pouvaient rassembler jusqu'à 100 tonnes par jour lorsque le bruit courait qu'il y avait un contrat. La plupart des petits commerçants prendront quatre ou cinq sacs, mais certains livreront des quantités plus importantes. La quantité de céréales rassemblées par les marchands ruraux, transférées à la ville, puis arrivant jusqu'à l'OFNACER par le biais de contrats de ce genre, doit être considérable. De cette façon, l'OFNACER et les autres grandes organisations acheteuses de céréales élargissent le marché urbain, permettant une marge bénéficiaire à un type de marchand urbain qui autrement ne se consacrerait pas au commerce de céréales, ce qui contribue peut-être à maintenir les niveaux de prix actuels.

Les marchands des régions déficitaires peuvent également passer des contrats avec l'OFNACER ou des organisations internationales comme dans le cas du marchand de Pisila mentionné dans la Section précédente. La plupart de ces céréales sont achetées à Ouagadougou à des marchands qui les ont obtenues à la fin d'une longue chaîne de commercialisation. Ainsi les

céréales rassemblées dans les zones rurales peuvent aller jusqu'à la ville, changer plusieurs fois de mains et peuvent être entreposées pendant plusieurs mois, combinées en lots importants par l'intermédiaire de l'agence d'un gros marchand opérant avec une avance ou un prêt, puis peuvent être remportées dans les zones rurales par l'OFNACER ou toute autre organisation internationale, pour être peut-être vendues à perte dans les villages dans lesquels elles ont été en partie rassemblées. Une autre conséquence de cette pratique est la suivante: l'OFNACER est présente à tous les niveaux de la chaîne de commercialisation, elle interagit avec les agents privés, dans certaines régions elle concurrence au niveau du village et, dans d'autres, elle utilise les agents de rassemblement sur les places de marché secondaires ou elle finance les activités des groupements villageois et enfin, de façon paradoxale, elle passe les plus gros contrats de céréales avec les super-marchands des villes.

Le gouvernement a un effet d'un ordre différent sur le marché en fournissant des réglementations. Habituellement, celles-ci n'ont que peu d'influence car elles ne sont pas sérieusement appliquées. Néanmoins, le climat politique révolutionnaire du pays a quelque peu modifié cette situation. Du point de vue du marché des céréales, la tentative la plus intéressante a été la campagne en vue d'homogénéiser les mesures de volume, en insistant sur l'utilisation des versions officielles devant être remplies sans petit complément (voir Section 13). Les stations de radio ont diffusé des annonces fréquentes dans ce but en novembre 1983 et en 1984 et les CDR de villages ont commencé à contrôler les transactions de marché. Par réaction, les deux tines non normalisées de Baré, l'une plus grande et l'autre plus petite que l'officielle, ont disparu du marché, mais la disposition requérant que la tine soit remplie jusqu'à ras bords a été ignorée. On m'a dit qu'il y avait davantage de pression à cet égard sur des marchés tels que Soumouso où les CDR étaient plus vigilants.

## 10. STRUCTURE DU MARCHÉ ET PRIX A LA PRODUCTION

Les gros marchands de Bobo-Dioulasso et de Ouagadougou sont organisés en syndicats. Ces syndicats sont de puissants groupes de pression politique et agissent aussi comme circuits d'information. Les grossistes de céréales sont organisés en sous-groupes à l'intérieur des syndicats de marchands, alors que les petits commerçants et les détaillants ont un syndicat séparé. Les grossistes de céréales sont l'un des groupes de marchands les plus puissants dans le pays et on sait qu'ils ont réussi à remettre en question des décisions du gouvernement, notamment pendant la sécheresse tragique et la pénurie qui a suivi entre 1971 et 1974 (Ouédraogo, 1974:22). Le Syndicat des marchands de Ouagadougou est affilié à la confédération syndicale de l'OVSL depuis 1978. Ils envoient un représentant à la commission technique qui fixe les prix officiels de céréales. Lorsque le gouvernement veut acheter des céréales pour l'OFNACER, les responsables approchent le syndicat en tant que groupe au lieu de s'adresser à des fournisseurs individuels.

On m'a expliqué très clairement à Bobo-Dioulasso que l'une des fonctions principale (mais officieuse) des syndicats des marchands de céréales consistait jusqu'à il y a peu de temps à fixer un prix maximum à payer aux exploitants. Les membres exécutifs (au nombre de 20 à Bobo-Dioulasso), qui sont de gros marchands, se réunissent une première fois avant la récolte chez le président du syndicat et décident d'un prix de base à offrir aux producteurs pour les nouvelles récoltes. Par la suite, ils se réunissent encore plusieurs fois pour ajuster le prix, parce qu'à mesure que la saison progresse, les exploitants offrent moins de céréales. Cela n'était pas un accord informel. Il y avait des textes étayant l'accord et précisant également les amendes à appliquer au cas où un marchand ne respecterait pas cet accord. Selon l'un des anciens présidents, l'amende imposée serait de 10.000 FCFA pour la première violation (même si la quantité était faible) et de 20.000 FCFA pour la seconde. Si les quantités sont très importantes, on calcule une amende supplémentaire par kilo. Un marchand important a déclaré que ces amendes pouvaient atteindre jusqu'à 45-50.000 FCFA. L'argent a été déposé sur un compte bancaire du syndicat et était l'une de ses principales sources de revenus.

Ces amendes élevées nous poussent à nous poser des questions sur les sanctions disponibles pour faire appliquer cette discipline. On peut

suggérer que des intérêts considérables unissent les marchands les plus importants qui constituent l'ensemble des membres exécutifs du syndicat et que l'objectif de l'organisation consiste à contrôler ses intérêts vis-à-vis des commerçants moins importants qui pourraient être tentés d'obtenir une part plus importante de l'offre par des prix compétitifs. L'organisation a fait preuve d'efficacité car ces marchands dépendent en fin de compte des gros marchands à bien des égards.

Apparemment, le système ne fonctionnait pas lorsque j'ai effectué mon enquête en décembre 1984. Les marchands se plaignaient que la situation était anarchique. Cela peut s'expliquer en partie par le climat politique. Le syndicat de marchands de Bobo-Dioulasso fait l'objet de pressions parce qu'il a exprimé un soutien enthousiaste au gouvernement précédent qui a détenu l'actuel président du Faso. A cela s'ajoute le fait que le gouvernement actuel a mobilisé les groupes de jeunesse (les CDR) en vue de contrôler l'application de certaines mesures et les activités des marchands. Les marchands ne considèrent pas que la fixation des prix soit une mauvaise chose en soi, car elle leur donne un modèle; de surcroît, l'opinion publique dans les villes (et dans une certaine mesure dans les villages) s'intéresse essentiellement au maintien de faibles prix à la consommation; on en tire même une certaine fierté. Par conséquent, ils ne voyaient aucun inconvénient à me donner tous les détails de cette pratique. Et pourtant, la fixation de prix en-dessous des prix officiels n'est pas un fait qu'ils souhaitent divulguer dans le contexte présent. Par conséquent, soit ils ont mis fin à leurs pratiques antérieures, soit, et c'est une éventualité, ils ne l'ont pas totalement abandonnée mais veulent faire preuve de discrétion. Dans le cadre d'un affaiblissement d'un pouvoir collusif des marchands de Bobo-Dioulasso, des forces de marché étaient également en jeu. Elles étaient dues à une rude concurrence dans l'arrière-pays de Bobo-Dioulasso provenant de groupes de marchands qui jusqu'à présent n'étaient que leurs clients.

## 11. CONCURRENCE PAR LES MARCHANDS DE OUAGADOUGOU ET DE YATENGA DANS LES PROVINCES OCCIDENTALES

Au cours des dernières années, les marchands de Ouagadougou et de Ouahigouya ont commencé à obtenir une partie de leurs céréales directement dans de grandes zones excédentaires à l'ouest. C'était à l'évidence pour conserver une partie de la marge versée aux intermédiaires de Bobo-Dioulasso. Une autre raison venait probablement du désir de profiter des augmentations de prix en participant à l'entreposage des céréales. Puisque les gros marchands qui accumulent des stocks dans les villes ne s'intéressent pas à la vente de leurs céréales avant que ne commence l'hivernage, les marchands des autres centres voient leurs capacités d'entreposage restreintes à moins qu'ils n'aillent à l'origine de l'offre. Les marchands extérieurs qui viennent dans les provinces occidentales n'ont généralement pas les contacts nécessaires pour faire venir les céréales jusqu'à eux. Ils sont également pressés parce que leur séjour dans la zone de production leur coûte cher. Leur objectif consiste à acheter autant de céréales que possible en un délai aussi court que possible. Ils peuvent y parvenir en attirant les agents des gros marchands de Bobo-Dioulasso pour leur vendre les céréales qu'ils ont rassemblées pour leur employeur. Lorsque cela se produit, les marchands de Bobo-Dioulasso perdent un temps précieux tandis que leur capital est utilisé par quelqu'un d'autre. En général, cela peut faire monter les prix car ces agents peuvent à leur tour offrir des prix plus élevés aux exploitants afin d'obtenir davantage de céréales. Les autres marchands et agents opérant dans la région doivent suivre s'ils veulent continuer à rassembler des céréales.

L'incidence de ce type de concurrence ne se situe pas uniquement au niveau des prix; l'organisation commerciale même des marchands se trouve affectée. La fluidité de la situation crée une incertitude et accroît les problèmes logistiques pour les gros marchands de la ville. On demande généralement aux agents de s'entretenir avec le marchand avant de commencer à offrir un prix plus élevé. Parfois, ils doivent recevoir des fonds supplémentaires pour continuer à acheter si le prix des céréales a augmenté. Par conséquent, les changements fréquents de prix signifient une perte de temps même lorsque les agents sont loyaux. Une autonomie accrue offerte aux agents peuvent présenter une solution, mais elle comporte certains risques. On m'a dit que certains agents pouvaient même fournir à leur employeur des informations erronées sur les prix afin d'accroître leur bénéfice personnel.

Les mêmes facteurs entrent en jeu dans le cas d'acheteurs résidant dans le village. Beaucoup expliquent le déclin de l'importance des acheteurs résidant dans le village, qui opèrent avec des fonds fournis par les marchands de la ville, par des cas fréquents de déloyauté dus au même facteur. A cet égard, il est intéressant de noter que, par exemple, dans un village tel que Baré, il n'y ait plus de villageois résidents achetant des céréales, alors que le rassemblement des noix de karité, qui n'est pas soumis aux mêmes pressions de la part des commerçants de Ouagadougou et de Yatenga, est encore effectué en grande partie par quelques villageois qui reçoivent d'importantes avances. Ainsi, la concurrence provenant du groupe de marchands extérieurs affecte dans une certaine mesure la structure de monopsonne, mais bouleverse également les liens créés par les marchands pour rassembler les cultures.

La situation a été exacerbée par la récolte très médiocre du Nord en 1984. Notamment, les riches marchands de Ouahigouya étaient si agressifs lorsque j'ai réalisé mon enquête qu'on m'a dit qu'ils opéraient dans des villages à 15 km de Bobo-Dioulasso. Néanmoins, leur impact le plus fort a été ressenti dans les provinces de Kossi et Mou-Houn. Aux alentours de Kouka par exemple, au cours de la période de la récolte, les agents des marchands de Bobo-Dioulasso achetaient du sorgho à 6.000 FCFA le sac. Alors que l'agent de commission reçoit habituellement 200 FCFA supplémentaires, on rapporte que les marchands de Ouahigouya avaient offert 7.500 FCFA le sac à certains d'entre eux.

La situation était encore très dynamique en décembre. Le marché de Kouka à Kossi est un centre de groupage intermédiaire dans une région céréalière très productive. Les marchands de Bobo-Dioulasso y sont très actifs, de même que ceux qui ont de grands entrepôts autour des places de marché. Les commerçants indépendants ou les agents de commission travaillant pour les marchands se rendent dans les villages environnants pour acheter des céréales et des cultures d'exportation et les rapporter à Kouka. Lorsqu'au cours de notre visite le 27 décembre mon assistant a tenté d'acheter un sac de sorgho blanc sur le marché de Kouka, nous avons relevé trois différents prix allant de 8.250 à 9.000 FCFA; et même à ce prix, les commerçants ne voulaient vendre qu'une partie du sac. Au milieu de la journée, nous avons progressé vers le Nord, à Kotoura, et les céréales y étaient encore plus rares. Un commerçant n'a offert que deux tines à vendre à 1.500 FCFA chacune

(9.000 FCFA le sac). Sur le chemin du retour vers Bobo-Dioulasso, vers 15 heures, nous nous sommes arrêtés à Koudougou qui avait également un marché ce jour-là. Un commerçant qui avait rassemblé deux sacs et demi et qui s'appretait à partir nous a offert deux tines pour 1.350 FCFA (8.250 FCFA le sac), mais lorsque mon assistant a tenté de le faire changer d'avis, il a refusé de vendre.

Dans tous ces mouvements, il est évident que Ouahigouya constitue le centre de gravité si l'on se base sur le fait que les prix augmentent à mesure que l'on se rapproche du Nord (près de Ouahigouya). Si l'on tient compte du prix du transport vers Bobo-Dioulasso (500 FCFA) et de la commission de l'agent et des autres frais, les prix étaient déjà trop élevés pour les marchands de la ville à ce jour sur le marché de Kouka et plus au nord.<sup>20</sup>

A Kouka, la situation est en contraste avec celle de N'Dorola, un grand centre de marché à quelque 80 km à l'ouest de Kouka. La différence est due au fait que les deux centres sont reliés par une route très mauvaise, dont la moitié est à peine praticable par voiture. Par conséquent, les commerçants de Ouahigouya ne vont pas à N'Dorola et le marché est laissé aux marchands de Bobo-Dioulasso, d'Orodara et de l'OFNACER. Orodara est une région prospère et très productive au niveau agricole, mais la production de céréales a décliné au cours des dernières années car la population se consacre à présent à des activités plus rémunératrices, telle que la culture de fruits (essentiellement mangues et agrumes). A N'Dorola, les prix qui nous ont été donnés étaient beaucoup plus faibles que ceux de Kouka: 1.000 FCFA et 1.100 FCFA par tine de sorgho blanc.<sup>21</sup> Mais là aussi, les grands exploitants nous ont dit qu'ils avaient reçu des offres de 1.200 FCFA et même de 1.300 FCFA par tine (7.800 FCFA le sac) s'ils pouvaient fournir d'importantes quantités.

Les gros marchands de Ouagadougou m'ont également dit qu'ils fixaient en général les prix d'achat de la même façon que les marchands de Bobo-Dioulasso. L'un d'entre eux m'a même assuré que les arrangements concernant les réunions et les amendes étaient copiés par les marchands de Bobo-Dioulasso sur les marchands de Ouagadougou. Toutefois, cette pratique semble avoir été abandonnée il y a plus longtemps dans la capitale. Cela est probablement dû au fait que très peu de marchands de Ouagadougou ou d'agents ont une relation directe avec les producteurs; comme on l'a expliqué dans la Section 5, la première étape du regroupage est très souvent entre les mains

de commerçants locaux indépendants; il peut également être effectué par une multitude d'opérateurs de petite envergure qui exploitent un créneau géographique très réduit. Une grande partie des fournitures de la ville proviennent des centres d'entrepôt tels que Bobo-Dioulasso. Dans ces circonstances, l'oligopsonie au niveau des producteurs devient moins importante pour les marchands de Ouagadougou. La partie centrale du pays est presque subdivisée en zones d'influence sur lesquelles les marchands basés dans le centre régional exercent leur pression. Il est concevable que les plus gros courtiers en céréales de la capitale puissent avoir à leur tour une influence importante sur ces marchands régionaux grâce à leur puissance financière et à l'évidence il exercent une influence similaire sur le marché de la consommation comme à Bobo-Dioulasso. Il convient toutefois d'étudier ces points de manière plus approfondie. Par contraste, il existe davantage de preuves sur la façon dont se fait le contrôle au niveau le plus bas de la commercialisation paysanne.

## 12. STRUCTURE SUR LES MARCHES DE VILLAGE

L'existence d'une place de marché facilite le contact entre les acheteurs et les vendeurs et peut être favorable à la concurrence par contraste avec la situation où les acheteurs résidents sont la seule option offerte aux exploitants. Les exploitants de niveau moyen, tout particulièrement, qui ont des excédents modérés à vendre, préfèrent les places de marché. Un exemple est le village de Baré qui jusqu'en 1983 n'a pas eu de marché. Jusque là, les ventes de céréales étaient faites aux acheteurs résidents ou à Soumouso qui est suffisamment proche de certaines exploitations de brousse pour que les villageois les utilisent régulièrement comme débouché, même aujourd'hui. Ce sont les gros exploitants qui ont pris l'initiative d'établir un marché, alors que les anciens étaient hésitants parce qu'ils avaient peur que le marché encourage le vol. Néanmoins, le marché a été établi et les villageois ont payé la plupart des coûts en nettoyant l'endroit, en construisant des abris et en faisant des sacrifices.

L'existence d'une place de marché, toutefois, n'assure pas la compétitivité de celle-ci pour les produits des exploitants. Le nombre d'acheteurs qui peuvent entrer sur le marché est limité par la disponibilité de fonds et les commerçants et les agents des marchands s'entendent souvent entre eux pour exercer une pression sur les prix. Cela est confirmé dans de nombreuses parties du pays par les courtiers et les exploitants. Par exemple, à N'Dorola, on m'a dit que les courtiers indépendants et les agents se rendaient au marché tôt le matin avant de commencer à acheter et fixaient un prix d'achat pour les principales céréales. La situation est similaire à Guéléoungo. Ici, il y a environ 15 marchands et agents qui viennent de Ouagadougou pour se rendre au marché qui a lieu tous les trois jours. La veille de chaque jour de marché, ils voyagent tous ensemble dans un camion qui appartient au "président" (voir Section 8). Pendant le trajet, et après, une fois qu'ils sont arrivés sur la place du marché, ils discutent de la situation et se mettent d'accord sur les prix. Puis ils dorment tous ensemble dans le même coin de la place du marché. Le matin du jour du marché, ils commencent à acheter très tôt; puis, tard dans l'après-midi, ils repartent tous avec leurs céréales dans les camions du "président". Cet arrangement a été décrit par le "président", par un autre commerçant et par un observateur indépendant. La collusion semble particulièrement bien

fonctionner à Guéléoungou car les céréales sont fournies par des centaines de femmes qui traversent la frontière du Ghana à pied avec des paniers sur la tête, chacune ne fournissant que des quantités réduites.

Sherman (1984:113) donne un autre exemple en décrivant comment fonctionne le contrôle à Manga. On a mentionné dans la Section 5 que là, par accord, les commerçants locaux écartaient de la concurrence les regroupements qui venaient de Ouagadougou de la concurrence afin d'éviter que les prix d'achat ne montent trop haut. Le matin du jour du marché, les gros commerçants de la ville se réunissent pour discuter du prix à offrir. Ensuite, tout le long de la journée, ils suivent de près les transactions en se déplaçant dans le marché; ceux qui transgressent la réglementation des prix sont sanctionnés financièrement en étant forcés de vendre toutes les céréales qu'ils ont rassemblées au prix où ils les ont acquises.

Sur un marché de village il existe habituellement un demande de céréales outre celle qui est créée par les marchands, leurs agents et les courtiers professionnels indépendants. D'autres exploitants, des consommateurs urbains qui se trouvent sur la place du marché et de façon plus importante les brasseurs, les malteurs ou ceux qui traitent les produits alimentaires (voir Ouédraogo, 1983:72; Sherman, 1984:115) en sont responsables. Ces acteurs ne participent pas à la collusion des courtiers et offrent généralement un prix plus élevé. Par conséquent, on obtient l'existence de plusieurs prix sur un même place de marché. Ainsi, par exemple, le 18 février 1984, la femme d'un village rassemblait du sorgho blanc à 1.250 FCFA par tine sur le marché de Baré pour son modeste restaurant, alors qu'en même temps les courtiers payaient 1.200 FCFA. Similairement, le 3 mars 1984, une femme étrangère se rendant sur le marché a acheté une tine pour 1.250 FCFA alors que les courtiers payaient le même jour 1.100 FCFA. A l'évidence, la différence peut se faire dans la direction opposée si la parenté ou des liens similaires entrent en ligne de compte. Ainsi, le 17 mars 1984, on signale qu'un brasseur de Baré a acheté une tine pour 1.200 FCFA, alors qu'au cours de cette semaine, les courtiers avaient commencé à acheter à 1.250 FCFA. Les différences de prix persistent car la demande interne est habituellement faible comparée à celle des courtiers et des marchands qui se mettent d'accord sur un prix plus faible. Proportionnellement, plus la demande "interne" est élevée, plus le pouvoir collusif des courtiers est faible. Sherman note également (1984:117), par exemple, que dans la région de Manga

les marchés de brousse les plus petits, où la plus grande partie de la demande est créée par les consommateurs, les brasseurs ou les restaurateurs, sont en fait compétitifs, alors que là où les courtiers sont à l'origine d'une part plus importante de la demande, la concurrence diminue.<sup>22</sup>

Parfois, les courtiers qui n'ont pas intérêt à se joindre à l'accord de prix peuvent également avoir un effet compétitif. Par exemple, à Guéléoungo, des courtiers de Kaya et de Dori se présentent parfois sur le marché et offrent un prix plus élevé pour attirer rapidement de plus grandes quantités. Les courtiers habituels se retirent temporairement du marché et attendent jusqu'à ce que les intrus aient rassemblé ce qu'ils voulaient et soient partis. Les prix reviennent ensuite à leur niveau précédent. C'est une version réduite de ce qui se produit à l'échelle de la région dans une zone alimentant Bobo-Dioulasso, tel que cela a été décrit dans la Section ci-dessus. Dans le cas de Guéléoungo, les effets sont limités car les fonds de ceux qui entrent en concurrence sont relativement peu importants et l'intrusion est peu fréquente.

Parfois, les exploitants ripostent matériellement à la collusion des commerçants et des marchands. Cela n'est pas toujours le résultat d'actions concertées; cela peut être dû aux sentiments des individus quant à ce qui est juste. Un important marchand de Bobo-Dioulasso m'a dit que les groupements villageois pouvaient dominer le marché lorsqu'ils commencent à acheter tôt dans la saison à des prix officiels. Comme d'habitude, les fonds fournis au groupements villageois par les ORD sont faibles et les courtiers et les agents attendent que cet argent soit épuisé pour pénétrer à nouveau sur le marché à l'ancien faible prix. Il arrive toutefois que les exploitants refusent de revenir à l'ancien prix. Ils pensent que cela est injuste et arrêtent les ventes de céréales. Ensuite, les courtiers et les marchands peuvent soit atteindre le nouveau prix, soit, si d'autres régions fournissent encore à l'ancien prix, se retirer d'une région donnée jusqu'à plus tard dans la saison. Ils disent que le marché "a été gâché".

Les exploitants peuvent également s'opposer aux courtiers d'une façon organisée, bien que je n'aie pas entendu parler de tentatives couronnées de succès. Dans le village de Baré, par exemple, le chef rituel réglementera occasionnellement les pratiques des commerçants en lançant des reproches sévères sur la place du marché. Parfois, ceux-ci concernent les prix. En 1984, à la fin du mois de novembre, on achetait toujours le sorgho rouge pour

800 FCFA la tine sur le marché du village alors que les mêmes courtiers l'achetaient à 1.000 FCFA à Soumouso qui avait également des frais de transport plus élevés à Bobo-Dioulasso. Le chef s'est rendu sur la place du marché en compagnie des CDR et a déclaré qu'aucun villageois ne vendrait à moins que les courtiers n'offrent le même prix qu'à Soumouso. Les transactions de céréales se sont arrêtées pendant un moment. L'issue, toutefois, a été un échec parce que les courtiers se préparaient à faire leurs bagages et à rentrer à la ville; certains exploitants désireux de vendre les ont approchés pour passer des marchés privés et le prix effectif est resté faible pendant encore quelques semaines.

Les exploitants ne sont pas toujours en faveur de prix plus élevés des céréales pendant l'année et l'effet désiré peut même être parfois inverse. Plusieurs mois avant cet incident, au début du mois de juin (au cours de la période avant la récolte, lorsque les exploitants n'ont plus grand-chose à vendre et que les prix approchent de leur maximum), le même chef de Baré est intervenu pour abaisser les prix du sorgho rouge. Alors que certains commerçants payaient 1.600 FCFA la tine, le chef a fixé le prix à 1.500 la tine. Cet incident m'a été raconté par les exploitants comme étant une réussite, mais les prix notés au marché du village révèlent que les prix ont continué leur tendance à la hausse après un déclin momentané (voir Tableau 1). Cette mesure a été prise afin de protéger les brasseurs et les malteurs du village qui ne pouvaient pas se permettre de concurrencer les commerçants de Bobo-Dioulasso et par conséquent pour aider aussi à garder le prix de la bière de sorgho dans des limites raisonnables. Il est intéressant de noter que même dans un village comme Baré, où des excédents importants sont offerts à la vente, à cette période de l'année l'opinion publique est façonnée d'après le point de vue du consommateur.

### 13. CONCURRENCE AUTRE QU'AU NIVEAU DES PRIX SUR LES MARCHES DE VILLAGE

Les commerçants qui opèrent sur la même place de marché, lorsqu'ils sont d'accord sur un prix d'achat, se concurrencent les uns les autres par des moyens autres que le prix pour obtenir une part aussi importante que possible du produit fourni éventuellement au coût le plus faible. Les parts respectives des différents commerçants sont déterminées en dernier recours par la puissance relative des fonds qu'ils contrôlent, mais au cours d'un jour de marché particulier ou d'une période d'activité, un agent peut se retrouver avec de l'argent qui n'a pas été dépensé et par conséquent perdre des bénéfices potentiels.

Un accès accru aux vendeurs potentiels constitue un avantage. L'emplacement du commerçant sur la place du marché, par exemple, peut jouer un rôle dans sa part. A Baré, le premier emplacement proche de la route, celui recherché par la plupart des vendeurs, était occupé par un commerçant prospère qui travaillait en collaboration avec les marchands internationaux de Bobo-Dioulasso (voir Section 4) et il détient la part la plus importante du marché.

Un autre pratique courante constitue à demander à des individus (généralement des enfants) de rencontrer des producteurs non engagés sur la place du marché ou sur les routes y menant et de les guider vers un commerçant ou un agent. Cela a été mentionné par plusieurs commerçants de Bobo-Dioulasso et de Ouagadougou et a également été noté par Ouédraogo (1983:85) à l'est. A Koundougou, on m'a dit qu ces enfants étaient payés 200 FCFA à la fin de la journée. Cette pratique n'était pas appréciée dans le village de Baré, car on estimait qu'elle entravait la liberté du vendeur; l'un des reproches les plus véhéments du chef rituel du village, que j'ai observé en octobre 1983, concernait cette action.

Les commerçants et les agents peuvent également se faire la concurrence en jouant sur les volumes. La sagesse conventionnelle de la commercialisation avance que le calibrage (le tri de produits en lots homogènes selon des caractéristiques physiques ou subjectives) et la normalisation des mesures facilitent la fixation des prix et cela est à l'avantage des producteurs, des commerçants et des consommateurs (Kohls et Uhl, 1973, cité par Ouédraogo, 1983). Par contraste, la normalisation peut être contre les intérêts des commerçants, à la fois en tant que groupe et en

tant qu'individus se concurrençant les uns les autres. Au Burkina Faso on compte parmi les mesures: louches, boîtes de conserve de diverses tailles, saladiers émaillés et paniers, tous dans un éventail de tailles légèrement différentes.<sup>23</sup> Certaines de ces mesures ont des versions officielles, mais elles ne sont pas toujours appliquées. Le marchandage sur les marchés prend souvent la forme de discussions sur la taille de la mesure à utiliser, alors que l'on suppose que le prix de l'unité est fixe. Les commerçants et les vendeurs peuvent comparer méticuleusement leurs louches ou mesurer la quantité de céréales ou de légumineuses avec deux unités différentes pour en tirer des conclusions.

L'un des principes généraux de fixation des prix pour les céréales et les cultures d'exportation est que les commerçants accordent une prime pour la fourniture de grandes quantités. Parfois cela se fait en offrant un meilleur prix déguisé sous un taux de conversion fictif entre différentes unités, simplement pour maintenir un prix à l'unité théorique. Par exemple, aux environs de Bobo-Dioulasso, on dit qu'une tine est équivalente à dix grandes boîtes de sauce tomate et son prix est par conséquent dix fois supérieur, mais il ne peut jamais dépasser neuf fois son contenu; on obtient ainsi un prix plus avantageux si l'on veut en mesurant avec la tine au lieu de mesurer avec la boîte. Le Tableau 1 donne une comparaison pour certaines semaines de prix au kilo pour différentes transactions effectuées avec différentes mesures de volume.

Les taux de conversion théoriques sont parfois utilisés dans le sens inverse. Par exemple, dans la partie centrale du pays, un saladier émaillé d'une taille spécifique est largement accepté par les Mossis comme étant une unité de mesure normalisée correspondant à 1/7 d'une tine. Néanmoins, c'est une vue de l'esprit parce 7 saladiers de ce genre remplissent en réalité davantage que le contenu d'une tine. Lorsque les commerçants locaux achètent des céréales aux exploitants, ils mesurent les "tines" en utilisant un saladier sept fois alors que lorsqu'ils vendent, les céréales sont mesurées avec une tine. Si l'on demandait à un commerçant de vendre au détail au saladier, ils ne seraient d'accord que si le consommateur était prêt à payer davantage qu'un septième du prix d'une tine. (En réalité, cela se produit rarement car la vente de plus petites quantités à des consommateurs est la spécialité d'une certaine catégorie de femmes détaillantes qui utilise la louche.) Il existe un mécanisme similaire en ce qui concerne ce que l'on

appelle le "chapeau", une couronne formée au sommet de la mesure en versant les céréales jusqu'à ce qu'elle soit remplie à ras bords. Les commerçants achètent avec de grands "chapeaux" mais vendent avec des mesures à ras. On obtient parfois le même résultat en utilisant systématiquement les deux versions de la même unité. Par exemple, Bonkian (1982:26) signale qu'à Ziniaré, les marchands achètent des céréales avec une tine locale qui contient environ 20 kg de céréales et la vendent avec la tine officielle qui contient environ 16 kg. Une partie du bénéfice du commerçant provient de la différence dans le prix par unité, alors que l'autre partie vient d'un contenu de céréales moindre par unité. Le même principe s'applique dans des transactions entre les commerçants eux-mêmes. Dans la région de Bobo-Dioulasso, la plupart des sacs de céréales qui arrivent des zones de production pèsent entre 100 et 105 kilos; les commerçants du marché de la ville les remettent en sac pour réduire le prix entre 80 et 90 kilos.<sup>24</sup>

L'une des aptitudes les plus fondamentales nécessaires dans le commerce est la capacité à juger la quantité d'un produit dans une mesure. Les commerçants de Ouagadougou prétendent qu'ils peuvent, en un coup d'oeil, donner la quantité relative de céréales dans toute mesure du même type que celles qu'ils ont l'habitude d'utiliser. On signale que les discussions concernant la taille du volume sont rares dans les transactions entre commerçants et marchands, et en présence du moindre doute, les parties ont recours au mesurage. Ce n'est pas le cas lorsque les commerçants ont à faire avec des consommateurs ou des producteurs qui manquent de jugement critique. Les petits commerçants de Ouagadougou m'ont signalé sournoisement qu'ils ne refuseraient pas un consommateur qui insiste pour faire baisser le prix, mais lui donneraient simplement un sac avec moins de céréales dedans (voir Section 6). Même lorsqu'ils fournissent des céréales dans le cadre de contrats officiels, certains commerçants déclarent que les sacs seront remplis selon le prix offert.

Lorsque les commerçants achètent aux exploitants, la manipulation de volumes devient l'une des causes principales de "déformation" sur le marché. L'un des stéréotypes courant dans les zones rurales est celui du commerçant ou de l'agent qui falsifie les mesures pour tromper le client; nombre d'étrangers ont remarqué sur les places de marché que les mesures sont prises de façon à contenir plus ou moins de céréales. Nombre de producteurs mesurent leurs céréales ou d'autres produits avant de les emmener sur le

marché; par conséquent, il est courant que des discussions s'engagent sur le mesurage. Néanmoins, de tels conflits ne sont pas suffisants pour homogénéiser les mesures.

Voici un événement qui s'est produit à Scumoussou au cours de la saison de la récolte de 1984 qui donnera une illustration. A cette époque, le sorgho rouge se vendait couramment à 1.000 FCFA la tine. Une commerçante payait 1.200 FCFA mais avait acheté avec une tine fabriquée sur place qui ressemblait beaucoup à la tine normalisée. Un exploitant lui a donné un sac de sorgho rouge (6 tines), l'a laissé pour qu'il soit mesuré et a vaqué à d'autres occupations. Lorsqu'il est revenu pour prendre son argent, elle l'a informé qu'il n'y avait que quatre tines. Il se trouvait que l'exploitant avait soigneusement mesuré les céréales chez lui: il a commencé une dispute en l'accusant d'être malhonnête. La commerçante a offert de le payer 1.200 FCFA pour chacune des quatre tines pour le calmer, mais l'exploitant était encore en colère et a appelé le CDR. Les membres du comité ont mesuré la tine de la commerçante par rapport à la tine officielle et se sont aperçus qu'elle était 1,5 fois plus grande. La tine défectueuse a été retirée à la commerçante en guise de sanction. Elle a également dû payer une amende de 5.000 FCFA et s'est vue interdire de se rendre au marché pour les deux semaines suivantes. Néanmoins, elle avait acheté des céréales en utilisant une mesure non normalisée pendant plusieurs semaines, malgré la vigilance de certains exploitants et du CDR sur ce marché. Si le gouvernement n'avait pas fait naître une prise de conscience politique dans la population ou si le CDR n'avait pas inclus les exploitants dans ses membres, elle n'aurait probablement pas été sanctionnée.

#### 14. LIENS PERSONNELS ENTRE LES EXPLOITANTS ET LES COMMERCANTS

L'une des principales stratégies des acheteurs au niveau du village consiste à développer des liens personnels avec les exploitants qui ont généralement des céréales à vendre. Les commerçants qui achètent dans les villages parlent de "leurs" clients. Les marchands dans les grandes villes font souvent des commentaires sur le besoin de développer une clientèle loyale et nombre d'entre eux arguent que l'absence de ce type de clientèle constitue l'une des principales difficultés pour obtenir des céréales sur les marchés de village. Les liens personnels développés entre les partenaires commerciaux ont été étudiés de façon approfondie ailleurs (notamment dans les premiers travaux de Mintz, 1961 et 1954); il est fait allusion à des avantages à long terme par rapport à des bénéfices à court terme dans un environnement à haut risque.<sup>25</sup> Il convient de souligner, toutefois, que les parties ne tirent pas nécessairement avantage de cette relation de façon égale, notamment lorsque qu'à l'origine leur puissance est inégale. Les avantages que le client tire d'une relation personnalisée varient. Il ne peut y avoir que des avantages matériels mineurs. Les exploitants à Baré ont mentionné que certains commerçants pouvaient occasionnellement offrir de petits cadeaux à leurs clients fidèles, tels que quelques poissons séchés, un peu de sel ou un morceau de savon. Il est possible que de nouvelles dimensions soient ainsi ajoutées aux liens commerciaux entre le vendeur et l'acheteur, ce qui aboutit à une relation sociale plus complète. Le commerçant peut par conséquent faire pression sur l'exploitant pour lui vendre.

L'assurance que ses céréales seront achetées à tout moment de la journée ou de l'année au prix courant est probablement un facteur plus important de la création de relations permanentes avec les exploitants qui ont des excédents importants et réguliers. Ce problème peut sembler inhabituel pour un marché qui semble fonctionner sans entraves. Pourtant, la plupart des opérateurs dans les villages disposent de faibles fonds et peuvent être plus ou moins incapables d'absorber un achat important soit à la fin de la journée ou à une certaine période de l'année. Cela peut être dû en partie à l'augmentation des niveaux de stocks du commerçant dans l'espoir de relever les prix à certaines périodes de l'année. Les gros exploitants, quant à eux, peuvent vouloir vendre soit pour tirer parti des prix élevés, soit parce

qu'ils ont besoin d'argent. Par conséquent, il est important, particulièrement pour les exploitants qui ont une capacité considérable pour vendre, d'avoir la garantie d'un acheteur prêt tout au long de l'année. Comme l'a dit un commerçant âgé sur le marché de Bobo-Dioulasso: "si vous voulez garder votre client, vous devez acheter même quand vous n'avez pas besoin." A l'évidence, les agents des gros marchands et les acheteurs résidents ou les commerçants indépendants qui ont accès à d'importants fonds d'exploitation ont un avantage à cet égard. Ce mécanisme explique comment il se fait que les marchands et les commerçants les plus riches sont également ceux qui ont les liens personnels les plus étroits qui leur permettent d'attirer des volumes de céréales considérables.

Les prêts d'argent sont l'une des faveurs personnelles offertes par les commerçants aux exploitants. L'offre de crédit par un marchand à un exploitant qui est aussi un fournisseur de céréales est souvent décrite comme un piège liant le producteur à une obligation qui en fin de compte n'est pas véritablement dans son intérêt. Il est certain que la pratique de "ventes à l'avance" est courante dans certaines parties du Burkina Faso, mais dans les régions où j'ai entrepris des recherches, les liens de prêt ne semblaient être ni courants ni importants. A Bentenga, je n'ai noté qu'une seule transaction de prêt avant la récolte. Il s'agissait d'un riche exploitant qui voulait acheter une charrette et d'un agent acheteur opérant avec des fonds fournis par un marchand de Ouagadougou. Le prêt a été remboursé en céréales et, bien que l'intérêt n'ait pas été officiellement reconnu, j'ai calculé que le taux était très élevé (26 pour cent en moins de trois mois) (Saul, 1982:201). A Baré, plusieurs exploitants m'ont dit qu'un commerçant serait la première personne à laquelle il penserait s'ils avaient besoin d'emprunter de l'argent, mais il n'existait aucune preuve que l'intérêt avait été calculé. Une autre pratique que j'ai rencontrée était la suivante: un exploitant reçoit une somme d'argent d'un commerçant avec la promesse de livrer une certaine quantité de céréales la semaine suivante. La vente était considérée comme conclue lorsque le prêt était accordé et s'il y avait une augmentation de prix la semaine suivante, l'exploitant ne recevait pas la différence. Dans la plupart de ces transactions, l'exploitant est relativement aisé, alors que le prêt d'argent est considéré comme une faveur faite par le commerçant et renforce les liens personnels entre les parties. Il convient de garder à l'esprit le fait que les sanctions contre les défauts

sont minimales. Les commerçants filtrent très soigneusement les demandes de prêt et ne les accordent qu'aux exploitants qui peuvent vraisemblablement vendre d'importantes quantités de céréales (et qui ont aussi une longue relation amicale avec eux). Le commerçant s'attend naturellement à ce que l'exploitant lui vende ses céréales, mais cela ne peut être appliqué de façon stricte.

Le développement d'une clientèle importante, surtout d'une clientèle qui inclut de gros exploitants qui peuvent vendre beaucoup de céréales, requiert du temps et des efforts, des aptitudes personnelles spéciales et constitue un atout important dans le commerce. Un membre de la communauté villageoise n'a pas nécessairement priorité lorsqu'il s'agit de transactions monétaires. A Baré, il y avait une jeune exploitant prospère qui faisait, à part, un peu de spéculation de céréales avec ses économies (un paysan-commerçant qui "s'asseyait sur ses céréales" selon une expression de Sherman (1984:101)). En 1984, il n'a pas pu acheter de sorgho parce que, a-t-il déclaré, il n'y en avait pas à vendre. Je lui ai fait remarquer que les commerçants achetaient plusieurs sacs tous les jours de marché. Il a expliqué qu'ils les obtenaient de leurs clients et que puisqu'il n'avait pas de clientèle permanente, il ne pouvait obtenir des céréales que lorsqu'il y avait une abondance véritable (la récolte de 1983 se situait en-dessous de la moyenne).

La question intéressante qui se pose alors est la suivante: comment construit-on ce type de relations commerciales personnelles? Les marchands signalent qu'à l'époque où il existait encore des zones non explorées à la périphérie du marché national, il fallait une résidence temporaire prolongée dans la localité en question, des relations personnelles étroites avec les gens et une certaine propagande sur les vertus de la participation au marché. A présent c'est rare, car la plupart des zones sont maintenant ouvertes au commerce. Lorsque le commerce des céréales est véritablement actif et que les marchands et les commerçants sont déjà établis, l'une des façons consiste à se rendre à un ensemble cible de marchés au moment de la récolte et après celle-ci, d'essayer d'attirer l'excédent offert par les rares vendeurs qui ne sont pas encore engagés auprès d'un commerçant et de cultiver ces relations. Les chances de réussite sont meilleures sur des marchés où il existe une offre plus importante, mais, en tout état de cause, un commerçant nouveau venu n'attirera vraisemblablement que des vendeurs marginaux. La proximité peut présenter certains avantages. Comme on l'a mentionné dans la Section 5,

dans la partie centrale du pays les marchands locaux basés dans les centres secondaires sont venus essentiellement pour contrôler ces types de liens dans leur sphère d'opération, notamment lorsqu'ils ont accès à des fonds substantiels (par le biais de prêts bancaires), aux dépens des marchands de Ouagadougou. La situation n'a pas encore évolué de cette façon dans la région occidentale.

Il existe d'autres techniques qui sont utilisées par des commerçants innovateurs pour établir le contact. A Kouka, on m'a dit qu'un marchand prenait contact avec d'importants exploitants dans la région, en tant qu'agent d'achat officiellement désigné pour le programme de crédit au labourage actif local et administré par l'ORD. Un exploitant ne vendra pas nécessairement à telle ou telle personne à faible prix, mais ce qu'il avance donne sans doute un avantage au marchand sur ses concurrents.

Il y a lieu de croire que la relation à long terme personnalisée que les acheteurs développent avec les producteurs est à l'avantage des acheteurs car elle segmente encore plus le marché en introduisant un élément de concurrence monopolistique même en la présence physique de plusieurs commerçants.

Les tendances à l'oligopsonie décrites jusqu'à présent pour les marchés de village expliquent l'existence par ailleurs inexplicable des prix multiples. Ce phénomène n'a pas encore été bien étudié parce que, comme le signale Harris (1982), on a trop insisté sur l'intégration spatiale des places de marché dans le traitement économique des prix des céréales de l'Afrique de l'Ouest. Bien qu'il puisse être vrai que, tôt ou tard, les segments des marchés locaux réagissent de la même manière aux pressions similaires de l'offre et de la demande (à cause desquelles on peut parfois trouver une corrélation générale dans les prix sur des territoires étendus), le schéma des différences de prix à tout moment est aberrant si l'on ne considère que le prix du transport. Un exemple en est la différence de prix entre le marché de Soumouso et ceux de Baré. Comme on l'a brièvement mentionné dans la Section 12, les prix des céréales étaient plus élevés à Soumouso pendant plusieurs semaines au cours de la période suivant la récolte, bien que les coûts de transport vers Bobo-Dioulasso soient aussi légèrement plus élevés et malgré le fait que les mêmes commerçants se rendent aux marchés de Baré et de Soumouso. La raison réside probablement dans le fait que le marché de Soumouso est plus grand et plus ancien auquel se rendent beaucoup plus d'acheteurs indépendants ainsi que des consommateurs

qui, dans l'ensemble, exercent une pression accrue sur les commerçants organisés.

On a constaté ailleurs des ventes directes de producteurs individuels à des consommateurs urbains mobiles sur un marché imparfait, notamment au Sénégal (Harris, 1982:76). A l'évidence, il existe une limite à l'écart de prix entre deux points qui peut être tolérée lorsque le transport entre les deux est impossible. Les vendeurs peuvent emmener leurs céréales ailleurs et faire un arbitrage qui pousse différents centres de marché à la concurrence pour arrêter le flot de biens. Mais à cet égard, l'exploitant souffre de désavantages. Le transport entre les centres de marché secondaires est plus onéreux qu'entre ces centres et les grandes villes et il existe aussi un facteur d'échelle. L'exploitant qui veut emporter ses cultures vers un marché distant doit faire face à une fonction de coût progressive entre ce qu'il peut transporter sur sa tête ou sur le porte-bagage d'une bicyclette et la quantité qui justifie le coût de la location d'une charrette à âne; il n'y a pas de choix intermédiaires. Cela implique que la tolérance aux différentielles de prix entre les centres secondaires et tertiaires est considérablement plus élevée que ce que l'on pourrait calculer sur la base des différences de coût en matière de transport dans les véhicules commerciaux qu'utilisent les commerçants et les marchands.

De fait, la différence de prix entre les marchés peut atteindre de tels sommets que la solidarité entre les commerçants s'effritent sous la pression avant que l'arbitrage ne se mette en route pour réduire leur ampleur. Au cours de la première semaine de décembre, quelques semaines après que le chef rituel de Baré a réussi à faire amener le prix du sorgho rouge au même niveau qu'à Soumouso (voir Section 12), un différend entre les commerçants eux-mêmes a abouti à un changement de prix. Le commerçant important qui a une position avantageuse sur la route a intercepté une femme qui apportait des céréales au marché dans un grand panier sur la tête et les lui a achetées. Cela n'a pas plu à une commerçante qui prétendait que l'exploitant était un de ses clients. Elle a entamé une discussion animée avec le vendeur qui est vite devenue une dispute avec le premier commerçant; elle a alors déclaré qu'elle augmenterait le prix du sorgho rouge à 1.000 FCFA la tine. Il va sans dire que son intervention a été très appréciée par les villageois et elle a rassemblé ce jour-là une grande quantité de céréales. Les autres

commerçants ont dû suivre et c'est ainsi que le prix du sorgho rouge a été ajusté au niveau de celui de Soumouso, après un délai de plusieurs semaines.

Alors que les marchands et les commerçants peuvent exercer une certaine pression sur le prix, le volume total offert à la vente est encore fonction du prix. C'est la raison pour laquelle les acheteurs augmentent le prix d'eux-mêmes lorsque l'offre se fait rare. J'ai fait remarquer que les marchands des grandes villes se réunissent plusieurs fois au cours des saisons d'achat pour élever le prix maximum qu'ils étaient prêts à offrir aux producteurs afin de s'adapter aux conditions de l'offre. A un autre niveau, un arrangement similaire se fait entre les commerçants qui se rendent au même marché de village. C'est comme si les commerçants avaient le modèle suivant sur le marché des céréales: la quantité de céréales (et des cultures d'exportation) commercialisables est limitée; c'est pendant la récolte qu'il commence à y avoir abondance; lorsqu'une certaine partie est achetée au prix de départ faible, l'offre ralentit; un léger relèvement du prix ramènera le flux à son niveau d'origine. Cette opération se répète plusieurs fois jusqu'au début de l'hivernage, période à laquelle un niveau de prix élevé est atteint mais les céréales encore rares. Au cours de cette période, les marchands des grandes villes commencent à perdre leur intérêt pour de nombreuses régions productives car des routes impraticables rendent l'évacuation du produit impossible. Les grandes villes doivent compter sur les céréales qui ont été achetées auparavant et les entreposer, et sur de maigres livraisons venant de centres secondaires qui se trouvent sur les autoroutes nationales. Au cours de cette période, les prix à la consommation dans les villes continuent de grimper, mais il est difficile de généraliser sur ce qui se produit dans les villages. Les marchés sont dissociés et les prix commencent à varier de manière indépendante suivant les facteurs locaux. Lorsque les stocks dans le village sont suffisants par rapport à la demande interne au cours de l'hivernage, les prix ont tendance à se stabiliser lorsque le village est isolé. Mais l'inverse peut aussi se produire selon la richesse du village (sans tenir compte du fait que la richesse provient ou non des exploitations) et selon la répartition de cette richesse entre les ménages. Lorsqu'il existe d'importantes différences de production et de niveau de stocks entre les ménages, les gros producteurs peuvent vendre leurs excédents à des agents urbains avant les pluies car la demande locale n'est pas fiable. Toutefois, le résultat global de cette action individuelle peut

être une pénurie aiguë dans le village au cours de la "soudure". Les prix peuvent augmenter davantage que dans les centres urbains et il est courant de voir les villageois se rendre à des centres régionaux pour acheter des céréales et les transporter vers le village par leurs propres moyens. Au cours de cette période, les prix des céréales sont quelquefois plus élevés même dans les centres régionaux qui ne sont pas totalement coupés des grandes villes, peut-être parce que l'organisation du secteur privé est extractive et que le flux de céréales n'est pas institutionnalisé (Ouédraogo, 1983). La tendance est évidente dans les six graphiques donnés par Berg (1977:101-103) qui donnent des différences de prix entre Ouagadougou et quelques centres régionaux importants. (Harris (198?) interprète ces tendances de prix en se référant au monopole spatial des principales villes.)

Lorsque les exploitants ajustent le prix sur les marchés de village, le fait de changer le contenu de céréales de la mesure permet une transition plus souple que le changement du prix. Le changement de prix de l'unité est une étape importante et semble être irréversible même lorsqu'un des commerçants s'est trompé dans ses calculs. En août 1983, lorsque j'ai commencé à travailler à Baré, les commerçants du marché ont augmenté le prix par tine de noix de karité de 100 FCFA. La place a été instantanément inondée de noix; les commerçants ont réalisé que les stocks du village étaient plus importants que ce qu'ils avaient pensé et qu'ils avaient proposé l'augmentation trop tôt. Ils ont décidé de faire marche arrière en réduisant le prix à son niveau initial. Sur ce, le chef rituel a lancé une de ses interdictions sur la place du marché, ce qui s'est avéré efficace car les femmes du village (qui fournissent presque exclusivement les noix) n'ont pas apporté le produit; les commerçants ont été forcés de revenir à l'ancien prix.

Les prix peuvent progresser même en une seule journée comme j'ai pu l'observer à Soumousso et à Koudougou. Lorsque les prix changent fréquemment sur des marchés si importants, les commerçants commencent par offrir un prix faible pour les vendeurs déterminés qui viennent tôt au marché pour se débarrasser de leurs denrées. Lorsque le flux de céréales est réduit et lorsque des acheteurs occasionnels se présentent tels que des visiteurs, d'autres exploitants ou des petits commerçants indépendants se présentent, les commerçants commencent à offrir 100 FCFA la tine. Le prix peut être même plus élevé vers deux ou trois heures de l'après-midi, alors que les

commerçants plient bagage pour retourner vers la ville et qu'il n'y a plus d'exploitants qui apportent des céréales. Le point culminant est atteint lorsque les commerçants commencent à traiter les uns avec les autres; les commerçants indépendants vendent les uns aux autres ou aux regroupements des marchands des grandes villes ce qu'ils ne veulent pas transporter ou entreposer. Le prix de ces transactions inclut naturellement un petit bénéfice pour le premier courtier.<sup>26</sup>

Les prix varient également car les commerçants offrent des transactions privées à leurs clients qui ont de grandes quantités à vendre. Un exploitant qui décide de vendre un lot important pourra approcher son commerçant et demander un prix spécial. Mais généralement, c'est le commerçant qui prend contact avec les exploitants prospères. L'exploitant souhaite habituellement garder ses céréales en attendant que le prix monte; le commerçant essaie de le convaincre de vendre le plus tôt possible en offrant même un prix plus élevé que celui de la place du marché. Quelques exploitants m'ont dit qu'ils étaient poussés à vendre par un prix qui semblait élevé et qu'ils l'avaient regretté par la suite. Un tel prix spécial est parfois offert en violation de l'accord de prix passé avec les autres commerçants et présente donc un risque de sanction. Par conséquent, il reste secret. C'est un aspect curieux de la stratégie des commerçants. En rendant public le prix d'achat qu'ils ont décidé entre eux, ils en font aussi une base pour les différentielles de prix. L'apparence de secret qui entoure les transactions privées crée une collusion entre l'acheteur et le vendeur et, en renforçant les liens existant entre les deux, réduit les chances d'une action collective ou de représailles de la part des exploitants.

## 15. ECOULEMENT DES CEREALES PAR LES EXPLOITANTS

Les exploitants ne constituent pas une couche homogène et ceux qui disposent de conditions et de moyens de production différents ont des comportements de commercialisation différents. La relation entre la stratification et la commercialisation des céréales a été mise en avant au début des années soixante au cours de discussions sur les effets de l'introduction d'excédents de céréales en Asie du Sud.<sup>27</sup> Les économistes d'Afrique de l'Ouest ont analysé la stratification chez les exploitants en ce qui concerne ces deux problèmes liés. L'un d'entre eux concerne la différence de comportement d'entreposage de céréales chez les exploitants des différentes couches en tant qu'élément du schéma d'offre globale de céréales sur le marché. Le second a trait à l'effet différentiel des variations de prix sur les différents types de ménage.

Pour ces deux questions, il est important de déterminer la proportion de céréales vendues et achetées à diverses périodes de l'année. C'est l'un des problèmes les plus ardues à résoudre avec des preuves concluantes car les statistiques nationales n'incluent pas de données sur les transactions de céréales. Et pourtant, pour tous ceux qui ont vécu tout au long d'une année dans le village ou les marchés urbains du Burkina Faso et observé l'abondance suivant la récolte, ou pour quiconque a eu des discussions sur le sujet avec les exploitants et les commerçants, il ne fait pas l'ombre d'un doute que la majeure partie des céréales commercialisées quittent les mains du producteur pendant les périodes de récolte ou immédiatement après celle-ci. Cela a été également confirmé par plusieurs études indépendantes récentes réalisées dans diverses parties de l'Afrique de l'Ouest et basées sur des enquêtes sur les ménages de village telles que Ross (1979) au Sénégal, Sutter (1982) chez les Hausas au Nigéria, Ouédraogo (1983) et Sherman (1984) au Burkina Faso.<sup>28</sup> Ouédraogo trouve même la preuve de "ventes vertes" (1983:209-217). La question qui se pose alors est la suivante: tous les ménages se comportent-ils de la même façon à cet égard et pour quelles raisons?

En guise d'introduction à l'étude de cette question, il est important de préciser qu'au Burkina Faso il existe aujourd'hui un groupe important d'exploitants qui opèrent sur une échelle très nettement supérieure à celle de l'exploitant moyen et qui produisent beaucoup plus que ce dont ils ont besoin pour faire vivre leur famille. En matière de production, leur

objectif consiste à gagner de l'argent en vendant ces produits. Malheureusement, encore à cause du manque de statistiques, il n'est pas possible de connaître avec précision leur nombre ou quelles sont les proportions de l'offre globale de céréales qu'ils fournissent. L'existence d'un tel groupe semble également être restée dans l'ombre dans l'abondante littérature sociologique et économique de qualité produite sur le pays au cours des deux dernières décennies. Cet oubli est sans doute dû au fait que ces exploitants sont souvent exclus des études pendant l'échantillonnage de la plupart des enquêtes centrées sur un village, car ils se distinguent largement de la population agricole normale quant aux caractéristiques sociales et économiques. La plupart de ces producteurs se séparent des communautés avoisinantes. Nombre d'entre eux sont des immigrants dans les zones qu'ils exploitent. L'abondante littérature sur la migration mossi vers l'ouest du Burkina Faso doit être réévaluée en tenant compte de cette perspective. Souvent ils émigrent non pas par nécessité, mais parce qu'ils disposent de fonds financiers et de main-d'oeuvre plus importants, ce qui leur permet de tirer parti d'un potentiel foncier plus important. A l'ouest, les exploitants migrants sont invariablement les producteurs d'excédents les plus importants. Cela est vrai non seulement pour les Mossis, dont la colonisation agricole en grand nombre dans une zone éloignée et culturellement différente a attiré l'attention; les migrations se font aussi sur de plus courtes distances et elles respectent le même schéma, même si les colons et les hôtes appartiennent tous au même groupe ethnique. Aux alentours de Soumouso, par exemple, on trouve des exploitants migrants mossis, mais aussi des exploitants migrants bobos du Nord, cultivant tous de grandes exploitations de brousse en dehors des villages et largement exclus de leur vie sociale et qui fournissent d'importantes quantités de produits aux marchés.

Les exploitants produisant de gros excédents ne sont pas tous des migrants; ils peuvent également être des résidents de leur village natal. En outre, ils ont souvent d'importantes sources de revenus non agricoles. Ils peuvent exploiter une minoterie ou un bar, faire du commerce ou avoir un métier tel que soudeur, mécanicien ou tailleur. Certains commerçants de Bobo-Dioulasso m'ont dit qu'à l'origine ils étaient d'importants exploitants et qu'ils avaient lancé leur commerce avec les recettes de la vente de leur propre excédent.

Un autre type de gros exploitant peut être un fonctionnaire à la retraite ou un ex-soldat. Ces individus ont des vergers et des exploitations de céréales et utilisent leurs économies ou leurs salaires pour acheter des intrants agricoles tels que de l'équipement moderne, des engrais et d'autres produits chimiques et de la main-d'oeuvre. J'ai décrit ailleurs quelques-uns de ces individus qui faisaient de l'exploitation autour de Bentenga (Saul, 1983). J'en ai rencontré plusieurs autres autour de Baré, alors que mon enquête était déjà bien entamée, et aucun ne figurait dans mon recensement détaillé initial du village. Les villageois m'ont aussi montré un grand terrain qu'un ancien ministre du gouvernement de Saye Zerbo avait déblayé sur les terres du village dans l'intention de le cultiver en utilisant un équipement moderne; ce projet ne s'est pas concrétisé car un coup d'état a renversé le gouvernement au pouvoir.

Même quelques marchands urbains importants ou leur directeurs font sérieusement de l'agriculture. Outre ceux qui, parmi eux, n'ont jamais arrêté de travailler la terre, j'ai rencontré à Bobo-Dioulasso des membres très éduqués du milieu des affaires qui, en collaboration avec des parents proches qui l'étaient moins, exploitaient des zones agricoles de 30 à 40 hectares. Désormais, je ferai allusion à toutes ces variétés de gros producteurs agricoles sous le nom "d'exploitants essentiellement orientés sur le marché".

Ces exploitants essentiellement orientés sur le marché consomment une toute petite partie de leur production et peuvent tirer des revenus de l'ordre de 3 à 4 millions de FCFA de la vente des produits agricoles; mais ils ont généralement aussi de lourds décaissements pour payer les intrants modernes et les traites des tracteurs ou d'autre équipement lourd, s'ils peuvent les acheter à crédit. Ils prennent la plupart de leurs décisions de production de façon à maximiser le rendement. Ils produisent une grande variété de cultures commerciales, par exemple outre les céréales, le coton, les légumes ou l'arachide; ils sont tout à fait au courant des nouveaux débouchés qui se développent pour les cultures alternatives. J'ai demandé à un gros exploitant de Kouka pourquoi le sorgho blanc dominait tant aux dépens du sorgho rouge. L'intéressé a expliqué qu'il était plus facile de vendre du sorgho blanc (probablement du fait de la demande vient surtout de Yatenga où les besoins en céréales sont importants et où l'Islam a réduit la brasserie locale de bière); mais il s'est empressé d'ajouter que si moi

j'étais intéressé par le sorgho rouge, il lui était très facile de changer au cours de la saison suivante. A l'évidence, ces décisions ne sont pas prises uniquement sur la base des prix. Le coton, par exemple, n'est pas intéressant sur le plan du rendement par rapport à la main-d'oeuvre; comme un autre gros exploitant l'a souligné, il est impossible de le manger ou de l'entreposer et par conséquent, il faut le vendre tout de suite après la récolte.<sup>29</sup> Dans les provinces productives de l'Ouest, la plupart des gros exploitants consacrent encore cinq à dix pour cent de leur superficie au coton, d'une part pour maintenir les bonnes relations avec les ORD qui s'intéressent surtout à cette culture et par conséquent obtiennent les intrants critiques et les crédits qu'ils fournissent et, d'autre part, pour se diversifier parce qu'au cours des années où le sorgho souffre, le coton s'en tire bien.<sup>30</sup> Néanmoins, en 1984, nombre d'exploitants, de taille moyenne et importante, réduisaient leur superficie en coton de moitié parce que "tout le monde veut du sorgho".

Les exploitants essentiellement orientés sur le marché sont également très sensibles aux mouvements de prix dans l'année et sont prêts à attendre que les prix augmentent pour vendre. Ils sont bien informés sur les prix, non seulement dans leur région, mais aussi dans les centres éloignés. J'ai demandé à un exploitant de Kouka (qui estimait la superficie qu'il exploite à 40 hectares) s'il suivait les prix de la ville. Il a ri en entendant ma question. Il a dit qu'il avait un "frère" à Bobo-Dioulasso qui jouait en quelque sorte le rôle de jauge; lorsque les prix augmentent à la ville, il vient passer plus de temps au village avec lui et lui raconte tout. La philosophie de commercialisation des exploitants essentiellement orientés sur le marché peut être résumée dans les paroles d'un exploitant mossi que j'ai rencontré à N'Dorola. "La patience est la clé de la réussite de l'exploitant."

Et pourtant, il serait erroné de supposer que toute la production commercialisable de ces exploitants est vendue au moment où les prix atteignent leur maximum. Tout d'abord, même dans ce type de ménages, les membres adultes dépendants ont leur propre budget séparé et prennent leur décision dans des circonstances différentes de celles du chef du ménage. Très souvent à la fin de l'année, les chefs de ménage récompensent les femmes et les hommes adultes des groupes d'exploitation par des dons de céréales généreux. Cela est très répandu chez les Mossis (je l'ai observé à Bentenga

ainsi que chez les migrants mossis aux alentours de Kouka) et chez les Bobos. Chez les Mossis, j'ai observé une fois une jeune fils adulte mécontent qui avait même volé un sac plein de sorgho dans le magasin de son père pendant la période de la récolte. Dans les ménages importants des exploitants prospères, ces récompenses d'après la récolte peuvent représenter plusieurs sacs et ces céréales se retrouvent généralement presque immédiatement sur le marché.<sup>31</sup> Il y a ensuite les cadeaux aux membres des autres ménages, notamment les sœurs et les autres parents âgés (surtout des femmes), dont certains attendent ces dons de frères prospères pour obtenir un petit peu d'argent pour des besoins longtemps remis à plus tard. Ces parents ont également l'autorisation de glaner les champs déjà récoltés. On peut également y ajouter les importantes quantités de céréales distribuées au cours de cérémonies de récolte qui sont organisées selon de vieilles coutumes, même si cela peut être considéré comme une dépense productive; ces travaux collectifs sont généralement évités par les exploitants essentiellement orientés sur le marché dont il s'agit ici. Par conséquent, la distribution dans le ménage réduit les excédents de céréales disponibles pour la vente; il a également été suggéré par certains exploitants que j'ai interrogés, que c'était une importante contribution à la surabondance d'après la récolte.

Les céréales commercialisables qui restent après ces déductions peuvent atteindre 150 à 400 sacs. C'est ce que recherchent les marchands de céréales et leurs agents à la fin de la saison sèche juste avant que les pluies ne commencent. Ils offrent une prime pour inciter les exploitants à vendre tout d'un coup. L'exploitant peut s'exécuter, mais il a aussi d'autres considérations. Les exploitants détestent avoir en leur possession d'importantes sommes d'argent, comme l'a noté Sherman (1984:57). Pour éviter de dilapider leurs fonds, les exploitants préfèrent conserver leurs richesses sous d'autres formes. La seule difficulté de la nature hautement liquide de l'argent n'est pas le problème bien connu des emprunteurs potentiels (ou la tentation d'acquiescer les dépenses de consommation); l'argent est aussi inutilisé et court des risques. A Baré, il y avaient plusieurs exploitants qui avaient des comptes d'épargne à la banque, à la poste ou à la Mission catholique (dans les deux cas, il ne s'agissait pas de comptes rapportant des intérêts). Mais c'est inhabituel et surtout le fait du grand nombre d'anciens militaires et c'est dû aux liens étroits que la population du

village entretient avec la ville. Dans la région manga et dans les grandes zones productrices de céréales aux alentours de N'Dorola et Kouka, j'ai eu l'impression que très peu d'exploitants avaient des comptes bancaires. (Seul l'un d'entre eux m'a été signalé comme une possibilité au cours de mes entretiens à Kouka.) Non seulement la valeur de l'argent décroît, mais le garder en sécurité pose aussi un problème. Le vol d'argent caché à la maison est l'un des délits les plus courants dans les villages et les maisons des exploitations de brousse. C'est une des raisons pour laquelle les exploitants repoussent la vente de leur excédent commercialisable jusqu'à ce qu'ils aient besoin de l'argent pour un projet. Puis les riches exploitants proposent des explications telles que "je ne vendrai pas à moins d'avoir à acheter quelque chose", qui ressemble de façon superficielle à une "vente de détresse".

Du fait que les institutions financières ne sont pas largement utilisées et que les céréales sont facilement convertibles tout au long de l'année, il convient de tenir compte non seulement des prix des céréales mais aussi des facteurs ayant trait aux achats des exploitants si l'on veut comprendre les décisions de vente des exploitants. Par exemple, si l'exploitant a l'intention d'acheter du bétail pour acheter une charrue ou pour se constituer un troupeau en guise d'investissement, l'opportunité de la vente dépend de la disponibilité et des prix du bétail ainsi que de ceux des céréales. S'il doit verser un acompte pour acheter un tracteur ou une charrue fournie par les services de vulgarisation, la date du paiement est fixée pour lui par cette organisation. A l'évidence, il existe des pressions sociales pour les dépenses de cérémonie. Tout cela aboutit à un schéma de vente bimodal, selon lequel le chef du ménage prospère vend une partie de ses cultures au cours de la période suivant la récolte à des prix déprimés et le reste au cours de la période précédant la récolte afin de tirer parti des prix élevés (Harris, 1982:34).

La minorité des exploitants essentiellement orientés sur le marché sont généralement en faveur de variations de prix saisonnières, ce qui est une attitude qui n'est pas partagée par la majorité des exploitants que je connais. Ils sont contre toute sorte de mesure politique de stabilisation. Par exemple, à N'Dorola, au cours d'une de mes enquêtes, j'ai mentionné que les prix officiels étaient encore légèrement au-dessus des prix du marché. Cette remarque a déplu au riche exploitant avec lequel je m'entretenais. Il

s'inquiétait non pas tant de l'effet immédiat produit par l'annonce officielle sur les prix du marché, mais de la possibilité qu'ils pouvaient contrecarrer leur augmentation plus tard dans la saison. Il a prétendu que les exploitants qui comptent sur l'équipement lourd et les intrants nécessaires à l'exploitation moderne ne pourraient jamais gagner d'argent avec les prix officiels annoncés.

Toutefois, il n'est pas difficile pour nombre de gros exploitants de profiter des prix élevés en vendant tard dans l'année. Un autre exploitant migrant de Kouka a déclaré qu'il était immoral de vendre à des prix très élevés et que ceux qui le faisaient étaient en fait responsables des prix élevés. Lorsque j'ai suggéré que des stocks importants chez les exploitants jusqu'à la période précédant la récolte pouvaient empêcher les prix de monter, il a exprimé son désaccord. J'ai pensé qu'il était sincère, bien que comme la plupart des exploitants dans sa position, il vendait de façon à pouvoir tirer parti des prix élevés. J'ai interprété cette réplique mécontente comme étant une indication de l'attitude morale qui provient probablement du conflit entre les pratiques individualistes et l'éthique communautaire.

Le second type d'exploitant, que l'on appelle souvent exploitant de subsistance ou auto-suffisant, constitue la plus grosse majorité de la population rurale du Burkina Faso, comme ailleurs dans le Sahel. On constate également une graduation dans cette couche, allant des exploitants très pauvres aux exploitants prospères qui aspirent à la richesse. Ce qui distingue ces derniers des exploitants essentiellement orientés sur le marché c'est que l'on qu'ils prennent leurs décisions de base en ce qui concerne la production, ils s'inquiètent avant tout d'assurer la consommation des membres du ménage et de considérations techniques telles que le type de sol sur la parcelle qu'ils exploitent à ce moment-là, ou de la disponibilité de la main-d'œuvre dans le ménage pendant les goulots d'étranglement.

Dans une bonne année, certains exploitants prospères que je pourrais aussi inclure dans ce groupe peuvent éventuellement avoir un excédent commercialisable qui peut atteindre la moitié de leur production. Mais la taille de l'excédent varie largement selon les conditions de précipitation. La surface cultivée varie également d'une année à l'autre selon le cycle d'exploitation. Le déblayage initial d'une nouvelle parcelle aboutit généralement à un petit champ principal; au cours des années suivantes,

l'exploitant déblaye encore un peu de brousse pour accroître la taille de son exploitation à chaque saison agricole. Néanmoins, cinq ou six ans plus tard, la surface atteint une taille moyenne parce qu'à ce stade, la partie ajoutée correspond à peu près aux parties abandonnées. Cette moyenne est établie de telle façon que même au cours des années mauvaises, il y aura suffisamment de nourriture pour la consommation et dans la plupart des cas au moins un peu d'excédent à vendre. La composition de la récolte dépend de nombreux facteurs techniques. Les Bobos, par exemple, commencent généralement à exploiter au point le plus faible de la séquence topologique qui s'adapte très bien au maïs et au sorgho, puis passe progressivement vers les terres hautes vers les crêtes avec des sols légers et caillouteux qui sont bonnes pour le mil. Les sections nouvellement éclaircies sont couvertes de sésame tard dans la saison des semences; différents types et variétés de céréales effectuent une rotation dans les champs intercalés avec du niébé; lorsque les champs sont fatigués, on les utilise pour le fonio, l'arachide, les pois des champs ou le coton.

Il existe aussi des préférences bien déterminées. Dans les villages autour de Bobo-Dioulasso et chez les Mossis aux alentours de Manga, la céréale préférée pour la cuisine est le mil pour toutes sortes de raisons ayant trait au goût ainsi qu'à la facilité de sa préparation et sa versatilité. Chez les Bobos, le sorgho blanc, qui est une céréale alimentaire récente, vient en second. Le sorgho rouge, là encore chez les Mossis, est recherché pour le brassage. Les exploitants bobos n'aiment pas manger du maïs, sauf en coupe-faim, grillé lorsqu'il est frais. Les goûts sont différents dans les villes où la demande est très influencée par les choix des fonctionnaires et du personnel salarié.

Cette complémentarité de préférences produit un schéma de vente très clair. A Baré, qui a d'excellents sols pour le maïs, cette culture a été presque totalement vendue et, lorsque la demande a baissé, nombre d'exploitants sont passés à d'autres céréales. Le sorgho rouge, lorsqu'il n'est pas réservé à des cérémonies qui demandent de la bière et s'il y a suffisamment de céréales alimentaires, est également totalement vendu. Le sorgho blanc est consommé, mais s'il y a un excédent, il est vendu. Le mil est la céréale qui a le moins besoin d'être commercialisée et celle qui se vend le mieux même si son prix est considérablement plus élevé que celui des autres céréales. Le riz est apprécié comme met de choix et acheté en petites

quantités à des prix élevés. Dans le cadre des quelques projets où il est cultivé en monoculture (comme dans les périmètres irrigués dans la vallée de Kou ou à Djonkelé), les exploitants préfèrent vendre leur riz et acheter du mil et du sorgho. Afin d'éviter les pertes associées au processus de commercialisation, ces exploitants échangent aussi couramment le riz contre un volume égal de sorgho avec d'autres exploitants de la région. Par contre, l'habitude de manger du riz, se répand chez ceux qui aspirent à un style de vie considéré comme urbain. A Manga, par exemple, certains exploitants prospères qui avaient des fils éduqués, achetaient de grandes quantités de riz consommé tous les jours au repas de midi. (Nombre de ces exploitants produisaient d'importantes quantités de sorgho qu'ils vendaient pour acheter du sorgho blanc.)

A l'évidence, l'offre de céréales est aussi façonnée par des facteurs écologiques. Le Nord est connu pour produire essentiellement du mil, alors que lorsqu'on va vers le Sud, la proportion de sorgho et de maïs s'accroît. Il est possible d'expliquer certaines situations par l'interaction entre l'écologie et les pratiques culturelles. Dans un rayon de 50 kilomètres de Bobo-Dioulasso, il existe une zone de sorgho rouge (qui était particulièrement abondante en 1984 du fait de précipitations favorables), alors que plus au nord, dans le bassin fertile de la Volta Noire, le sorgho blanc est une culture importante. Manga a également la réputation d'être un centre de sorgho rouge, alors que le reste de la province produit surtout du sorgho blanc.

## 16. DECISIONS NON CENTRALES CONCERNANT L'ÉCOULEMENT DES CÉRÉALES DANS LE MÉNAGE

Comme Hill (1969) l'a montré pour les Hausa du Nigéria, et comme cela a été confirmé dans plusieurs autres études réalisées dans la savanne de l'Afrique de l'Ouest au cours de la dernière décennie, la plupart des ménages auto-suffisants achètent des céréales et en vendent; la demande interne de céréales est un élément important du marché même dans les villages producteurs d'excédents. Toutefois, l'information dans nombre de ces études est souvent présentée d'une façon globale pour tous les membres du ménage comme s'il n'y avait qu'un budget unique. En réalité, la plupart des adultes dépendants dans le groupe du ménage, qui est habituellement choisi comme unité d'échantillonnage, ont un budget autonome qui leur est propre. Les femmes d'un certain âge ou les fils mariés, par exemple, peuvent être à la tête de ressources considérables. Dans le ménage de l'exploitation, les céréales peuvent être achetées par un ensemble d'individus et vendues par un autre. Ce type de transaction n'indique pas nécessairement l'incapacité du ménage à produire suffisamment de nourriture et le volume global des transactions de céréales du village est beaucoup plus important que la somme des déficits et des excédents.

Parmi les ménages auto-suffisants, les décisions de l'écoulement des céréales sont encore moins centralisées que chez les exploitants essentiellement orientés sur le marché décrits dans la section précédente. De ce fait, les raisons des périodes de vente et d'achat seront différentes, non seulement pour des ménages différents, mais aussi pour les divers individus qui les composent. Au moment de la récolte, le chef du ménage distribue aux femmes et aux fils adultes une partie de la production collective et attend d'eux qu'ils l'utilisent pour se nourrir eux-mêmes et leurs enfants pendant la partie la plus longue de la saison sèche. Les adultes dépendants doivent également ajouter à ces céréales le produit de leurs propres efforts d'exploitation. Parmi les Mossis traditionalistes, la contribution des femmes au régime alimentaire est tellement importante que certains ethnographes l'ont décrite comme étant une norme selon laquelle le chef du ménage n'a pas l'obligation de nourrir le ménage pendant une partie de l'année.

Différents individus dépendants font des choix différents dans la façon dont ils gèrent leur budget personnel de céréales dérivé de l'exploitation

privée et des dons par le chef. Par exemple, les fils célibataires peuvent vendre des céréales pendant la période de la récolte puis ensuite dépenser l'argent en achetant des produits cuisinés ou de la bière sur les marchés. Les fils mariés, par contraste, ont souvent d'importantes exploitations privées et des magasins de céréales, notamment lorsqu'ils sont sous la coupe, non pas de leur propre père, mais d'un homme plus âgé. A Bentenga, dans l'un des ménages de mon échantillon, l'unité semi-indépendante d'une veuve et de son fils adulte a une production plus importante que celle d'un chef âgé de ménage qui a dû acheter des céréales au milieu de l'hivernage alors que le ménage dans son ensemble présente un excédent global (Saul, 1982:230). Les adultes dépendants ne se consacrent pas nécessairement à l'exploitation pendant leur temps libre. A Baré, par exemple, de nombreux hommes jeunes préfèrent consacrer leurs efforts et leurs ressources à des travaux non agricoles ou à un petit commerce et ils achètent de la nourriture pour compléter la ration de leur femme venant des greniers collectifs des ménages. En général, les dépendants sont moins enclins à entreposer les céréales pour tirer parti des augmentations de prix. Un facteur de cette attitude peut être l'appréhension de voir les céréales retourner dans le budget commun au cas où le ménage ferait face à une situation alimentaire d'urgence. Par conséquent, la distribution de céréales dans le ménage affecte à la fois l'offre et la demande interne de céréales dans les villages.

Toutefois, la demande la plus importante de céréales dans la plupart des villages provient de cuisines de petits restaurants et de brasseries de bière (là où elles existent). A Manga, les préparatrices de dolo achetaient fréquemment du sorgho rouge à leur mari, ce qui montre bien à quel point les budgets sont séparés dans un ménage (Saul, 1981). L'organisation du commerce en matière de préparation des aliments et de brassage a donc une influence importante sur la demande "interne" de céréales sur le marché. Lorsque la préparation des aliments et le brassage sont entre les mains de professionnels qui contrôlent des capitaux relativement importants, ces femmes achètent des lots substantiels au cours de la période de la récolte pour tirer parti des prix intéressants et faire la concurrence aux commerçants. Si, au contraire, les femmes ne contrôlent que peu de capitaux et ne se consacrent que rarement à ce type d'opération, leur demande est distribuée de façon plus égale tout au long de l'année et elles suivent le cycle des prix plus passivement. Cela était largement le cas à Baré où les

femmes paient souvent les céréales qui leur sont données par leur mari lorsqu'elles ont vendu la bière. Cet arrangement peut être au bénéfice mutuel du couple lorsqu'il n'y a que des débouchés limités pour les céréales, mais dans les conditions actuelles de marché développé, c'est généralement une méthode pour les maris d'offrir un soutien à leur femme qui n'ont qu'un capital limité en les aidant à poursuivre leur entreprise.

La demande de la part des brasseurs et des cuisiniers qui vivent dans les villes a aussi une incidence directe sur les marchés de village voisins. A Bobo-Dioulasso, nombre de brasseurs donnent des sommes considérables à des parents afin de s'approvisionner en sorgho rouge au cours de la période suivant la récolte. En 1984, à Baré, dans tous les cas que j'ai rencontrés d'exploitant qui avait acheté une importante quantité de céréales au cours de la période suivant la récolte, l'achat était en fait pour une "soeur" à la ville. Ceci ressemble à la demande créée par les consommateurs urbains qui se rendent dans des villages ou envoient de l'argent aux parents qui y habitent, pratique par laquelle les exploitants ont expliqué le ralentissement de la demande de consommation qui se produit dans les villes au cours de la période suivant la récolte.

Le chef du ménage a des considérations qui sont différentes de celles des hommes et des femmes dépendants en ce qui concerne l'écoulement des céréales. Normalement, c'est lui qui dispose du budget céréalier le plus important dans le ménage et souvent l'excédent le plus important à vendre. Par contraste avec les membres dépendants, il s'intéresse davantage aux besoins à long terme du groupe d'exploitants; on suppose que les bonnes années alternent avec les mauvaises et il doit avoir des réserves de sécurité. La plupart du temps, la consommation et les ventes de céréales ne sont pas égales à la production (voir Ouédraogo, 1983:VII-12). Le chef se crée généralement ses réserves dans les bonnes années et il est forcé de les réduire pendant les mauvaises; pendant ces dernières, il réagira naturellement en réduisant ses ventes même si les prix sont à des niveaux très élevés. Lorsque les céréales sont entreposées sur l'épi, elles se conservent bien, mais aujourd'hui, en utilisant un mélange de poudre d'insecticide moderne fourni par le service de vulgarisation ainsi que des cendres, les exploitants peuvent également entreposer des céréales battues dans des sacs de jute. Il existe des chefs de ménage qui utilisent leurs stocks comme une forme d'épargne et reporte même l'excédent commercialisable

d'une année à l'autre, en partie pour obtenir immédiatement un volume plus important à vendre et par conséquent profiter d'un prix élevé et peut-être en partie dans l'espoir d'une possibilité de spéculation.

Pour les exploitants auto-suffisants, l'idéal consiste à attendre jusqu'à ce que la culture de l'année soit suffisamment avancée et à vendre l'excédent de l'année précédente uniquement lorsque l'on peut être sûr de la culture présente. Il y a même des exploitants qui, s'ils ont de l'argent, achètent des céréales pendant la récolte, soit pour couvrir leur déficit, soit pour vendre plus tard, souvent en petites quantités, pour obtenir de l'argent de poche. Toutefois, si l'on attend trop longtemps, on court un risque car les baisses de prix se propagent rapidement entre les zones éloignées qui fournissent un centre important comme Bobo-Dioulasso et Ouagadougou et, du fait que la saison dans une de ces régions peut être avancée de façon imprévisible, les prix peuvent décliner brusquement. Souvent, les prix ont une tendance à la baisse en août ou au début du mois de septembre, avant la récolte de maïs précoce et de sorgho rouge. Par exemple, à Bentenga en 1978, les prix du sorgho rouge ont entamé leur déclin avant la récolte. La première semaine, ceux qui avaient des stocks dans le village se sont précipités vers le village pour vider leur grenier, battre les céréales et les emporter sur le marché. Ils en ont déduit que les prix baisseraient toutes les semaines, ce qui s'est avéré exact.

Malgré le désir de tirer parti des prix élevés, il est vrai que les producteurs vendent la plupart de leurs céréales commercialisables au cours de la période suivant la récolte. Les chefs des ménages auto-suffisants contribuent à la surabondance du marché des céréales à cette période. Les raisons de ce comportement sont bien décrites dans la littérature. Mes observations confirment que les ventes "de détresse" se produisent. Dans les villages où j'ai travaillé, les gens ont fréquemment mentionné les ventes de céréales à cause d'une maladie dans la famille ou la nécessité soudaine d'un rituel. Cela ne concerne que les exploitants les plus défavorisés.

Les dépenses prévisibles ayant trait à la production sont une autre occasion fréquente de ventes de céréales inopportunes, ce qui est une question rarement abordée dans la littérature. Par exemple, tous les crédits pris au service de vulgarisation pour les intrants agricoles modernes doivent être remboursés au début de la saison sèche. Chez les Bobos, nombre d'exploitants engagent des groupes de jeunes pour les travaux de

l'exploitation et doivent les payer pendant la récolte en vendant des céréales. Même les exploitants relativement prospères empruntent de l'argent à des taux usuriers, souvent pour des activités productrices de revenus ou économisant les revenus telles que l'achat ou la location d'une charrette pour la récolte. L'exploitant moyen n'est pas limité à une seule option et, comme l'ont observé d'autres chercheurs, il se débrouille pour tirer le meilleur parti d'un éventail de possibilités limité. Et pourtant, il est aussi évident qu'il est dans une situation de faiblesse lorsqu'il fait son choix du fait qu'il manque de ressources. Par conséquent, il peut effectuer des transactions qui ne sont pas à son avantage et cela est vrai même pour les exploitants auto-suffisants les plus prospères du Burkina Faso. Cette vulnérabilité est surtout évidente dans les fluctuations spectaculaires des prix de céréales entre les saisons et l'incapacité intrinsèque de la majorité des exploitants à en tirer parti. La faiblesse est en fin de compte due à l'extrême pénurie de capital chez les populations d'exploitants qui est concentré entre les mains des marchands. Les chefs de ménage qui ont du coton par exemple, arrêtent de vendre des céréales lorsqu'ils ont reçu l'argent du coton.

Dernier point intéressant en ce qui concerne l'entreposage au niveau de l'exploitation: les exploitants ne peuvent pas tirer parti des augmentations de prix à la consommation de l'hivernage lorsqu'ils vivent dans des endroits où les routes sont inondées et où les prix atteignent leur maximum au début de l'hivernage (voir Section 14). Dans de tels villages, il ne sert à rien de garder les stocks jusqu'à l'hivernage, même si cela est possible. Afin d'éviter une telle éventualité, les exploitants essentiellement orientés sur le marché choisissent des endroits qui peuvent être atteints par camion toute l'année et déblayent des chemins praticables de la route principale jusqu'à leur exploitation. C'est la raison pour laquelle un voyageur qui se déplace sur les autoroutes du Burkina Faso de l'Ouest ne voit pratiquement que les huttes au toit de chaume des migrants mossis.

## 17. CONCLUSIONS

Les circuits qui sont à l'origine du flux de céréales et de cultures d'exportation au Burkina Faso ont été façonnés par le système d'intermédiaire que les sociétés européennes ont lancé dans les années quarante pour obtenir des cultures oléagineuses. Les agents de rassemblement, qui à l'origine opéraient avec les avances de ces sociétés, ont progressivement accumulé suffisamment de capitaux pour devenir indépendants et pour contrôler la commercialisation des cultures vivrières et d'exportation. Les facteurs critiques de ce processus ont été la disponibilité d'importants crédits bancaires et un climat politique favorable. Il n'est pas prouvé que le secteur commercial ait souffert de la négligence du gouvernement. Au contraire, sa croissance accélérée ne serait pas possible sans le soutien officiel de la bureaucratie du gouvernement.

Un grand nombre d'intermédiaires assurent le flux de céréales des zones de production aux villes, mais un petit nombre d'importants marchands ont une grande influence sur ces circuits du fait du contrôle de fonds importants. Les principaux grossistes de céréales sont organisés politiquement en associations qui peuvent également être utilisées pour les accords de prix. A Bobo-Dioulasso, l'incidence de ce type de marchands sur les prix de la zone de production est directe, alors que sur le plateau mossi, cette influence est atténuée par les gros marchands régionaux qui sont basés dans les centres secondaires. Les principaux marchands de céréales ne sont pas encore organisés à l'échelle nationale et il se peut qu'il y ait une certaine concurrence entre les groupes établis sur une base régionale. Au cours des années récentes, les principales zones d'approvisionnement de la partie occidentale du Burkina Faso ont été la scène de ce type de concurrence aux dépens des principaux marchands basés à Bobo-Dioulasso. Par conséquent, la commercialisation des céréales revêt un caractère plus dynamique dans cette région, un dynamisme qui, en même temps qu'il bouleverse les structures contrôlant le commerce, révèle également le niveau auquel ces contrôles sont placés initialement. Ce dynamisme, en créant un environnement commercial incertain, désorganise les circuits qui ont été jusqu'à présent responsables de l'apport de céréales dans les villes.

Par contraste avec les principaux marchands, la majorité des intermédiaires sur le marché des céréales opèrent avec des fonds très réduits

et comptent sur un renouvellement rapide. Toutefois, ce serait une erreur de déduire les caractéristiques du marché des céréales uniquement sur la base de leur comportement. Même lorsqu'ils sont indépendants, ces acteurs sont en fait sous l'influence des principaux marchands.

Les producteurs ont à faire à un marché avec de nombreuses imperfections. La possibilité d'entrée libre ou même de l'existence physique d'une multitude de commerçants ne garantit pas la concurrence, car l'accès aux fonds d'exploitation est limité et des oligopsones de fait peuvent se former avec des pratiques collusives. La demande interne créée par les clients ruraux ou les brasseurs et les restaurateurs peut avoir un effet salutaire en exerçant une pression de concurrence, mais l'impact est souvent trop faible et les résultats uniquement dans le domaine de l'hétérogénéité des prix.

Il existe des preuves que les principaux marchands des villes forment d'importants stocks de céréales et peuvent exercer une pression sur les prix à la consommation de l'hivernage. Les commerçants mineurs et les détaillants dépendent de ces stocks au moins pendant une partie de l'année. Il existe également une chaîne de crédit qui lie à la fois les consommateurs et les intermédiaires détaillants aux principaux marchands. Les prix élevés à la consommation dans les centres de consommation ne profitent pas à la majorité des producteurs car les exploitants ne participent pas beaucoup à l'entreposage inter-saisonnier des céréales commercialisées. On peut en déduire que le système de commercialisation est capable de faire face aux coûts élevés d'un si grand nombre d'intermédiaires car les marges globales élevées atteintes avec la double pression d'un oligopsonne et d'un oligopole qui est possible par la concentration de puissance financière.

Les effets de l'activité de la commercialisation du gouvernement sont difficiles à évaluer et plus complexes qu'on ne le suppose habituellement. En ce qui concerne les producteurs, lorsque l'OFNACER commence à acheter tôt au cours de la période de la récolte, cela peut faire monter les prix des céréales dans certaines régions excédentaires où le prix du marché de départ est en-dessous du prix officiel. Souvent, cet effet est minimisé parce que les campagnes d'achat sont interrompues à cause du manque de fonds. Son effet sur les commerçants privés est ambigu. L'OFNACER peut collaborer avec les petits intermédiaires qui mettent en sac les petites quantités qu'ils acquièrent sur les marchés locaux et qui leur fournissent un emploi. Mais

les petits commerçants de Ouagadougou qui ont une situation précaire dans le commerce sont amers face aux campagnes d'achat de l'OFNACER dans les parties centrales et orientales du pays parce qu'ils les considèrent comme responsables de leur perte d'une part du marché. Dans les villes, l'OFNACER et d'autres organisations internationales achètent de grandes quantités de céréales en passant des contrats avec de gros marchands nationaux qui rassemblent ces céréales sur le marché couvert. Ces contrats ont pour effet d'accroître la demande urbaine et de maintenir des prix élevés à la ville. Par contraste, en distribuant un montant considérable de céréales à des prix officiels, le gouvernement peut avoir un effet limitatif sur les prix urbains à la consommation, mais il est très loin d'arriver à la conformité de ces prix officiels au cours de l'hivernage.

Les schémas d'écoulement des céréales sont différents entre les différents types d'exploitant. Les exploitants riches et essentiellement orientés sur le marché prennent leurs décisions de production et de vente en se basant surtout sur les prix. Mais il y a aussi des considérations telles que la nécessité de payer à la fois les frais de production et les fêtes sociales et, du fait de la faible utilisation des institutions financières, même ces exploitants peuvent vendre une partie de leurs cultures au cours de la période suivant la récolte à des prix déprimés. Cela peut aboutir à un schéma de vente bimodal. Il y a aussi le fait important que la production n'est pas totalement centralisée entre les mains des chefs de ménage et qu'une partie des produits contrôlés par les membres dépendants se retrouvera vraisemblablement sur le marché très tôt dans la saison suivant la récolte.

Le type d'exploitant auto-suffisant le plus courant prend des décisions de production en s'inquiétant surtout d'un niveau sûr de consommation du ménage et en étant limité dans une plus large mesure par des considérations techniques. Il existe des preuves d'entreposage à long terme dans l'exploitation, mais du fait que l'on s'inquiète surtout de la sécurité, les niveaux de stocks varient d'une année à l'autre selon les conditions de la production et non des prix. Cela signifie que la plupart des exploitants ne peuvent tirer parti des fluctuations inter-annuelles de prix, car les prix élevés sont dus à des conditions météorologiques néfastes lorsqu'il est probable qu'ils vendront moins que les autres années. La plupart des exploitants ne peuvent pas non plus tirer parti des fluctuations de prix dans l'année car ils vendent la plus grande partie de leurs céréales

commercialisables au cours de la période suivant la récolte. Cela n'est pas seulement dû à des situations de crise, comme cela est sous-entendu avec l'utilisation du terme "vente de détresse". Alors que de tels cas sont à l'évidence courants, une raison plus fondamentale réside dans le fait que les exploitants sont attirés dans l'économie monétaire sans posséder de capital suffisant pour être capable d'y opérer librement. Une série de raisons personnelles, sociales et économiques (notamment, les frais de production de l'exploitation qui, dans certaines parties du pays sont plus élevés qu'on ne le suppose) se liquent pour créer un besoin d'argent important à la fin de la longue saison agricole. Le peu de capital disponible est concentré entre les mains des marchands alors que la plupart des exploitants n'ont pas suffisamment de ressources financières pour pouvoir manipuler avec succès les possibilités de l'économie monétaire à leur avantage.

## NOTES

<sup>1</sup> Les informations présentées ici sont le résultat de trois possibilités de recherche séparées. Entre juin 1983 et août 1984, j'ai entrepris des travaux sur le terrain et une enquête sur l'exploitation et les débours dans le village de Baré et qui couvrait de façon moins officielle la zone plus importante de Baré. Cette recherche était étayée par la Fondation nationale de la science, la Fondation Wenner-Gren et le Conseil de recherche de l'Université de l'Illinois. Par la suite, entre le 10 décembre 1984 et le 10 janvier 1985, j'ai entrepris une série de 35 entretiens avec des marchands, de gros exploitants et des administrateurs de Bobo-Dioulasso, de Ouagadougou et des provinces de Kossi et de Kédougou en tant que consultant pour l'Université du Michigan et le Projet de commercialisation des céréales de l'Université du Wisconsin. Beaucoup des cas abordés dans ce document proviennent de ces épisodes et de discussions que j'ai eues avec d'autres chercheurs dans le dernier projet, notamment Chantal Dejou. Une partie des prix donnés dans les tableaux 1 et 2 ont été rassemblés sous la supervision d'Ellen Szarleta de l'Université du Wisconsin. Enfin, entre mai 1978 et août 1979, j'ai réalisé une enquête dans le village de Bentenga et à Manga, dans le pays méridional des Mossi en tant que membre de l'équipe des projets ouest-africains de l'Université Purdue. Le nombre de personnes à qui je dois ma reconnaissance est trop long pour que je puisse tenter d'en dresser la liste; je me limiterai par conséquent à remercier de façon anonyme les exploitants et les marchands burkinabés qui m'ont permis avec patience de faire mes recherches dans le cadre d'une relation désintéressée.

<sup>2</sup> Il s'agissait de: C.F.A.O., S.C.O.A., Peyrissac and Co., C.I.C.A., C.A.M.I.C.O. (une filiale de C.A.C.O.M.A.F.) et de la Compagnie franco-nigérienne (une filiale d'UNILEVER).

<sup>3</sup> Pour un compte-rendu de ce premier incident et de ce type de commerce pendant la Première Guerre mondiale, voir Bâ (1973), Chapitre 5, pages 68-76.

<sup>4</sup> La réglementation a introduit le salaire horaire, le salaire minimum, la sécurité sociale, tous éléments appuyés et contrôlés par les syndicats et aboutissant à un fossé plus étroit entre les salaires coloniaux et métropolitains.

<sup>5</sup> Les administrateurs coloniaux ont découpé des zones importantes, qui sont aujourd'hui les quartiers des affaires de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso, en traçant de larges rues et en expulsant parfois les habitants de force. Certaines zones d'exploitation dans le voisinage des villes ont été fermées pour d'autres raisons. Par exemple, la zone de Dinderesso, où étaient situées les exploitations des habitants de Tounouma à Bobo-Dioulasso, a été déclarée zone de forêt protégée.

<sup>6</sup> La mobilité rendue possible par les conditions propices du commerce et de l'accumulation est si remarquable que certains individus qui ont commencé à la fin des années cinquante avec un petit véhicule, possèdent à présent un parc de semi-remorques.

<sup>7</sup> Afin de donner une femme, le marchand trouve une jeune femme parmi ses parents et ses connaissances qui ont une dette sociale envers lui ou qui veulent établir une relation. C'est une pratique bien connue chez les

Mossis. Celui qui reçoit la femme peut la donner à un autre et établit de cette manière une subordination qui est généralement remboursée de la même façon dans les années qui suivent. Cette pratique peut lui permettre de gérer un ensemble de femmes à redistribuer. Ici l'autorité joue les deux rôles: celui qui donne la femme ou la prend, mais il a une position de supériorité dans les deux rôles, une supériorité qu'il ne dérive pas de sa position dans la transaction mais de sa position antérieure dans la société. Les femmes circulent entre les trois parties et établissent deux relations dyadiques, la même personne jouant le rôle de chef dans les deux cas. Ce mécanisme était communément utilisé par les chefs pour accroître leur suite (voir Skinner, 1960), mais certains villageois mossis n'hésiteraient pas à "donner une femme" (une fille) à n'importe qui, pourvu qu'il fût riche ou puissant et avec lequel il pourra établir un lien.

<sup>8</sup> Cette interdiction concerne les céréales seulement. Il y avait trois acheteurs résidents qui acquéraient de grandes quantités de noix de karité de la part des marchands de la ville, outre ce qu'ils vendaient sur la place du marché.

<sup>9</sup> La tendance selon laquelle les transactions avec les plus gros volumes court-circuitent les places de marché — ce qui reste toutefois important comme source de biens de consommation et qui revêt d'autres fonctions sociales — a été observée dans la description bien connue du Gouro par Meillasoux (1964). Pour les fonctions des marchés chez les Mossis, voir Skinner (1962).

<sup>10</sup> La différence ne se verrait que partiellement dans une comparaison des prix d'une tine ou d'un sac car leur poids varie selon les villages et les villes. Dans les marchés de village, lorsque les prix sont au plus bas, les commerçants achètent avec de très grands "chapeaux" et lorsque les prix montent, la taille du "chapeau" est réduite. Par contraste, les céréales sur les marchés urbains sont toujours mesurées à ras bords.

<sup>11</sup> Il a dit toutefois qu'en 1984 il n'avait pas acheté parce que la récolte de riz était trop médiocre.

<sup>12</sup> La plupart des autres marchands de céréales vendent le riz fourni par les importateurs. Le détail du riz importé n'est pas très rentable à moins que le commerçant puisse acheter de grandes quantités en une seule fois et reçoive une réduction. Les commerçants qui n'ont qu'un capital réduit sont pratiquement exclus du commerce de détail du riz.

<sup>13</sup> Ce sont les activités les plus courantes entreprises par les femmes à Ouagadougou (Pallier, 1970:136).

<sup>14</sup> Le facteur qui dans ce cas peut être important est le loyer de cet endroit. A Saint-Etienne, la redevance de marché pour un emplacement ouvert peut atteindre 2.000 FCFA par mois pour les commerçantes les plus importantes, mais est moindre pour la plus grande majorité. Le loyer d'un magasin d'une pièce sur le même marché est de 2.500 FCFA par mois.

<sup>15</sup> Si nous supposons une consommation annuelle urbaine mil-sorgho-mais de 119 kg par tête (Wilcock, 1977:80), dont une partie est fournie par l'OFNACER, les autres magasins du gouvernement et les exploitants urbains à

temps partiel qui consomment leur production, la demande de consommation totale du marché privé dans la ville de Bobo-Dioulasso est probablement égale à 12.000 tonnes. Les informations rassemblées chez les marchands suggèrent qu'une poignée de marchands peuvent entreposer plusieurs milliers de tonnes, ce qui est une quantité énorme par comparaison. A l'évidence, une grande partie des céréales entreposées à Bobo-Dioulasso est fournie à d'autres centres de consommation; mais on irait trop loin si l'on disait qu'au Burkina Faso il n'existe pas de preuves de l'existence de stocks importants constitués dans une optique spéculative et suffisants pour exercer une pression sur les prix à la consommation.

16 Pour une excellente description et une évaluation de l'histoire, des principaux objectifs et des opérations des ORD, voir Gregory (1974:37-74).

17 Les groupements villageois sont des unités de développement volontairement constituées au niveau du village lancées par les organisations de développement rural (ORD). Les membres peuvent profiter de services tels que le crédit, la fourniture d'équipement moderne et d'engrais, etc.; ils assurent le lien entre les ORD et la communauté villageoise et entreprennent une production mixte et des actions de commercialisation.

18 L'information ou les fonds reçus par les groupements villageois a été gracieusement fournie par Sye Palm, chef du secteur de l'ORD de N'Dorola.

19 Je n'ai pas étudié la possibilité de groupement villageois achetant des céréales et les vendant aux marchands à des prix plus élevés que les prix officiels et utilisent par conséquent les fonds fournis par l'ORD pour faire des bénéfices par le regroupage et l'entreposage à court terme.

20 Le jour suivant, le prix d'un sac de sorgho blanc était de 9.000 FCFA sur le marché de Saint-Etienne mais mon assistant a pensé que, si quelqu'un était prêt à payer comptant, il serait possible de trouver un meilleur prix en ville.

21 Les transporteurs font payer 750 FCFA le sac de N'Dorola à Bobo-Dioulasso et, comme d'habitude, faire porter le sac vers le camion à N'Dorola et du camion à l'entrepôt à Bobo-Dioulasso coûte 50 FCFA le trajet. Il y a aussi des frais d'entreposage de 50 FCFA si l'agent regroupe les sacs chez quelqu'un d'autre.

22 Les brasseurs de Manga qui achètent du malt de sorgho rouge à des prix plus élevés, mais généralement à crédit, ont exercé une pression sociale sur les commerçants qui constituent un oligopsonne pour accepter de n'entrer sur le marché qu'à 1 ou 2 heures de l'après-midi (Sherman, 1984:115).

23 Seuls le riz et les pommes de terre sont vendus au détail au kilo dans les villes, toutes les autres transactions de céréales ayant lieu avec des mesures de volume.

24 Il semble qu'il existe aussi des différences systématiques sur la taille moyenne des mesures utilisées dans les différentes régions. A Bentenga, le poids moyen du contenu de la tine d'un exploitant pleine de sorgho était de 19.4 kilos et Ouédraogo (1983) signale 19 kilos dans l'ORD

de l'Est, alors qu'à Baré, la tige officielle qui contient légèrement plus de 15 kilos était plus répandue.

25 Dans l'environnement différent d'un bazar nord-africain, Geertz (1978:30) l'impute au besoin de diviser la pluralité déconcertante des individus et des options en unités gérables, avec pour conséquence pratique la réduction du coût de la recherche.

26 On constate une chose curieuse en ce qui concerne les variations de prix: les cultures d'exportation telles que les noix de karité et le sésame suivent également le cycle de prix bas et élevés des céréales. Le mouvement est moins prononcé mais tout de même visible. même dans le cas du sésame qui peut aller de 13.500 FCFA/le sac à 15.000 FCFA/le sac au début de l'hivernage. Les cultures d'exportation devraient avoir un prix international immuable (ou changeant régulièrement). Le cycle peut être expliqué soit par l'existence de différentes marges bénéficiaires dans des saisons différentes pour les marchands exportateurs (ce qui serait encore une indication de structures non concurrentielles), soit par le schéma de regroupage nécessaire pour des ventes directes sur le marché mondial.

27 Khatkhate (1962) a déclaré que la réaction aux changements de prix repose sur la domination de l'économie rurale par de petits ou de gros propriétaires fonciers. Il soutient — contre l'idée que l'écoulement d'excédent agricoles à partir des pays développés a un effet néfaste sur l'exploitation des pays bénéficiaires en déprimant les prix (argument avancé par Schultz) — que l'excédent commercialisé dans le secteur de la subsistance, contrairement au produit des gros propriétaires fonciers, est réduit en réaction à l'augmentation des prix du fait d'un besoin relativement constant d'argent chez les petits exploitants. Par conséquent, il a produit un contexte sociologique à l'idée bien connue de Chayanovian.

28 Mais on a dit le contraire pour le Nigéria du Nord: Hays (1977).

29 Le coton est presque uniquement acheté par SOFITEX, une opération conjointe du gouvernement et de la CFDT française, en utilisant le personnel de l'ORD.

30 Il peut y avoir d'autres raisons à la culture du coton: (i) d'ordre technique telle que l'utilisation d'un vieux champ pour continuer ensuite à cultiver des céréales ou en tirant partie de l'effet résiduel d'une forte fertilisation; (ii) d'ordre social: Capron déclare que chez les Bwas, avec le développement du coton, le travail des femmes est utilisé de façon beaucoup plus intensive à l'avantage du mari, car la récolte qui est relativement facile pour les céréales est plus lourde pour le coton et il se trouve que c'est traditionnellement l'obligation des femmes (communication personnelle).

31 Il peut y avoir aussi des coutumes différentes; certains exploitants orientés essentiellement sur le marché peuvent également tenter de trouver une nouvelle organisation. Un gros exploitant senoufo à Dingasso a déclaré qu'il ne donnait jamais de céréales à ses femmes ou aux autres dépendants et qu'il attendait d'être payé pour son coton pour leur donner plutôt de l'argent.

## REFERENCES CITEES

- Appleby, Gordon. 1985. Marketplace Development in the Gambia River Basin. In *Markets and Marketing*. S. Plattner (ed.) Lanham: University Press of America, Society for Economic Anthropology, pp. 79-97.
- Bâ, Hampaté Amadou. 1973. *L'étrange destin de Wangrin*. Paris: Union générale d'édition (10/18).
- Berg, Elliot. 1977. Upper Volta. In *Marketing, Price Policy and Storage of Food Grains in the Sahel: A Survey*. Vol. 2. Country Studies. 105 pages. Comité interétats de lutte contre la sécheresse dans le Sahel (CILSS). Ann Arbor: Centre de recherche sur le développement économique, Université du Michigan.
- Bollinger, D. 1974. *Etude des circuits de distribution de la Haute-Volta: situation actuelle et projets de réforme*. Suresnes: IDET-CEGOS (polycopié).
- Bonkian, Adama. 1982. *Les structures du marché et le prix des céréales dans deux villages du centre de la Haute-Volta*. Ouagadougou: ICRISAT (Etudes villageoises, N°8, photocopié).
- Cohen, Abner. 1969. *Customs and Politics in Urban Africa: A Study of Hausa Migrants in Yoruba Towns*. Berkeley: University of California Press.
- Coquery-Vidrovitch, C. 1975. *L'impacte des intérêts coloniaux. SCOA et CFAO dans l'Ouest africain, 1919-1965*. *Journal of African History* 16(4):595-621.
- Food and Agriculture Organization. 1976. *Perspectives du développement agricole à long terme de la Haute-Volta*. Rome. FAO.
- Geertz, Clifford. 1973. *The Bazaar Economy. Information and Search in Peasant Marketing*. *American Economic Review* 68:28-32.
- Gregory, Joel Wayne. 1974. *Underdevelopment, Dependency and Migration in Upper Volta*. Dissertation de PhD, Université Cornell.
- Harriss, Barbara. 1982. *The Marketing of Foodgrains in the West African Sudano-Sahelian States: An Interpretive Review of the Literature*. Patancheru, A.P., Inde: ICRISAT (Rapport sur l'état d'avancement du projet économique: 30).
- Hays, H.M. Jr. 1975. *The Marketing and Storage of Food in Northern Nigeria*. Institute for Agricultural Research, Samaru, Document N° 50. Zaria: Université Ahmadu Bello.
- Heritier, Françoise. 1975. *Des cauries et des hommes*. In *L'esclavage en Afrique précoloniale*, C. Messailoux (ed.). Paris: Maspero, pp. 477-508.
- Hill, Polly. 1966. *Landlords and Brokers: A West African Trading System*. *Cahiers des études africaines* 23(3):349-366.

- \_\_\_\_\_. 1971. Two Types of West African House Trade. *In* Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa. C. Messiailloux (ed.) Oxford: University Press (I.A.I.), pages 302-318.
- Jones, William O. 1976. Some Economic Dimensions of Agricultural Marketing Research. *In* Regional Analysis, Vol. 1, Economic Systems. C.A. Smith (ed.) New York: Academic Press, pages 303-326.
- Khatkhate, D.R. 1962. Some notes on Real Effects of Foreign Surplus Disposal in Underdeveloped Economies. *Quarterly Journal of Economics* 76:186-196.
- Kohls, R.L. et Jhl, J.N. 1973. Marketing and Agricultural Products. New York: MacMillan.
- Le Moal, Guy. 1980. Les Bobos: nature et fonction des masques. Paris: ORSTOM. Travaux et Documents, N° 121.
- Meillassoux, C. 1964. Anthropologie économique des Gouro de Côte-d'Ivoire. Paris: Mouton.
- Mintz, Sidney. 1961. Pratik: Haitian Personal Economic Relationships. *Compte-rendu de la réunion de printemps annuelle de la Société ethnologique américaine*. Seattle: University of Washington Press, pages 54-63.
- \_\_\_\_\_. 1964. The Employment of Capital by Market Women in Haiti. *In* Capital, Savings and Credit in Peasant Societies. R. Firth et B.S. Yamey (eds.). Chicago: Aldine, pages 256-286.
- Ouédraogo, Ismael. 1983. A Socioeconomic Analysis of Farmers' Food Grain Marketing Linkages and Behavior in Eastern Upper Volta. Dissertation de PhD, Université d'État du Michigan.
- Ouédraogo, Marie-Michèle. 1974. Origine des céréales consommées à Ouagadougou et problèmes de commercialisation. *Notes et documents voltaïques* 2(1):16-27.
- Pallier, Ginette. 1970. L'artisanat et les activités à Ouagadougou. Paris: Secrétariat d'Etat aux affaires étrangères (polycopié).
- Ross, C.G. 1979. A Village Level Study of Produce Grain Transactions in Rural Senegal. Ann Arbor: Centre de recherche sur le développement économique. Document de travail N°18.
- 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, Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation.
- Saul, Mahir. 1981. Beer, Sorghum and Women: Production for the Market in Rural Upper Volta. *Africa* 5(13):746-764.

- \_\_\_\_\_. 1982. Stratification and Leveling in the Farming Economy of a Voltaic Village. Dissertation de Ph.D, Université d'Etat de l'Indiana.
- \_\_\_\_\_. 1983. Work Parties, Wages and Accumulation in a Voltaic Village. *American Ethnologist* 10:77-96.
- Sherman, Jacqueline R. 1984. Grain Markets and the Marketing Behavior of Farmers: A Case Study of Manga, Upper Volta. Dissertation de PhD, Université du Michigan.
- Skinner, Elliot P. 1960. The Mossi 'Pogsioure'. *Man* 60:20-23.
- \_\_\_\_\_. 1962. Trade and Markets Among the Mossi People. In *Markets in Africa*. P. Bohannan et G. Dalton (eds.). Evanston: Northwestern University Press.
- Sutter, J.W. 1982. Peasants, Merchant Capital and Rural Differentiation: A Nigerian Hausa Case Study. Ithaca: International Studies in Planning, Université Cornell.
- Wilcock, David C. 1978. The Political Economy of Grain Marketing and Storage in the Sahel. Dissertation de PhD, Université d'Etat du Michigan.

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION  
DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME IV

DOCUMENT DE TRAVAIL 6

MARCHES CEREALIERS DE LA REGION  
DE LA VOLTA NOIRE AU BURKINA FASO

IRA GREEN

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

## AVANT-PROPOS

Les travaux de recherche présentés ici s'inscrivent dans une étude de dix-huit mois concernant le système de commercialisation des céréales au Burkina Faso dont s'est chargé le Centre de recherche sur le développement économique, de l'Université du Michigan, et le bureau des Programmes agricoles internationaux, de l'Université du Wisconsin, pour le compte de l'Agence des Etats-Unis pour le développement international (Contrat AFR-0243-C-00-2063-00). Ces travaux ont pour objectif d'analyser le système de commercialisation des céréales au niveau de la production afin de déterminer où résident, le cas échéant, les entraves à son efficacité.

Je tiens à exprimer ici ma gratitude envers les nombreuses personnes qui m'ont aidé tant dans la recherche que dans l'élaboration du présent rapport, de même que celles qui m'ont apporté les encouragements et les concours nécessaires à la réalisation du projet. La liste des personnes qui m'ont ainsi aidé est longue, certes.

Je voudrais citer en particulier celles dont le soutien constant a été l'inspiration qui m'a permis d'aller jusqu'au bout de ma tâche. Je fais allusion à ma famille et, tout spécialement, mon épouse Michèle qui a parfois fait preuve d'une persévérance plus tenace que la mienne.

Sur le terrain, au Burkina Faso, j'ai eu la chance d'être secondé dans mes travaux de collecte des données par des individus fort compétents, à savoir M. Youssouf Dramé, M. Souleyman Séyé, Mme Dona Coulibaly et M. Noël Soubeiga. Les longues heures et les fins de semaine dont j'ai ainsi bénéficié méritent davantage que ces quelques mots de reconnaissance. De surcroît, je ne saurais passer sous silence le dévouement de mon estimé chauffeur Kazito "Kamikazee" Traoré, qui nous a parfois menés au but plus rapidement que prévu. Sans son adresse et son appui logistique, nous n'aurions jamais atteint les résultats obtenus.

Tout au long des travaux de recherche et de la rédaction du rapport à Madison, j'ai eu le privilège de recevoir les conseils et les encouragements de Kenneth Shapiro, le directeur des études villageoises et mon directeur de thèse. J'ai également bénéficié des conseils d'Elon Gilbert, le directeur de projet, et de Jacqueline Sherman, le superviseur de terrain. En outre, Chantal Dejou a fourni le soutien logistique et de recherche sur le terrain que nécessitaient les équipes de reconnaissance rapide (RR). Aaron "Cobe"

Johnson et Don Kanel ont formulé des commentaires sur la version définitive du présent rapport, tandis que Bruce Marion a contribué une orientation essentielle.

Au Burkina Faso, j'ai eu le plaisir et l'honneur de bénéficier des conseils et de l'amitié d'Ariella et Moshé Levy, Barbara et Bob Pringle, E.L. et Mahir Saul. Par ailleurs, Laurie et Prosper Sarou ont contribué à faire de notre séjour à Dédougou une expérience aussi agréable qu'exceptionnelle.

Le bureau des Programmes agricoles internationaux et le Département d'économie agricole à l'Université du Wisconsin m'ont apporté leur concours durant toute la période du projet. Lynn Nelson et Loretta Erdahl ont assuré avec compétence le soutien administratif nécessaire. Gail Shapiro et Barb Kaufman ont dactylographié une partie du texte final du présent rapport; Nancy Fox et Sharon Baumgartner se sont, pour leur part, attachées à perfectionner la présentation du rapport.

## TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
Avant-propos. . . . .	iii
Liste des Tableaux. . . . .	ix
Liste des Schémas ou Figures. . . . .	xi
Liste des Cartes. . . . .	xi
INTRODUCTION: MARCHES CEPEALIERS DE LA REGION DE LA VOLTA NOIRE AU BURKINA FASO . . . . .	1
1. ETUDE DE LA COMMERCIALISATION DES CULTURES VIVRIERES DE BASE . . .	5
1.1 L'importance des marchés agricoles dans le développement. . .	5
1.2 Analyse des structures, comportements et performance: examen des publications . . . . .	11
1.3 Approche sous-secteur . . . . .	15
1.4 Application aux pays en développement . . . . .	15
1.5 Données théoriques sur les modifications au paradigm SCP . . . . .	22
Analyse de la performance . . . . .	22
Modifications de l'analyse de structure . . . . .	26
1.6 Méthodologie. . . . .	29
1.7 Résumé du chapitre. . . . .	31
2. PROFIL DE LA VOLTA NOIRE . . . . .	33
2.1 Caractéristiques générales. . . . .	34
2.2 Production agricole . . . . .	37
Production céréalière . . . . .	38
Cultures commerciales . . . . .	43
3. LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES CEREALES. . . . .	53
3.1 Intermédiaires. . . . .	54
La vendeuse . . . . .	55

	<u>Page</u>
L'agent villageois. . . . .	56
Le courtier villageois. . . . .	56
L'assembleur local. . . . .	56
Grossistes opérant à l'échelle régionale. . . . .	57
Grossistes opérant à l'échelle nationale. . . . .	58
<b>3.2 Unités de mesure. . . . .</b>	<b>60</b>
La louche . . . . .	60
L'assiette. . . . .	61
La boîte. . . . .	61
La tine . . . . .	61
Le sac de 100 kilogrammes . . . . .	61
<b>3.3 Caractéristiques générales des marchés. . . . .</b>	<b>62</b>
Périodicité des marchés . . . . .	62
Types de marchés. . . . .	62
<b>3.4 Le système de commercialisation . . . . .</b>	<b>65</b>
Le système privé. . . . .	65
Le secteur public . . . . .	68
<b>3.5 Principaux flux céréaliers enregistrés dans la Volta Noire. .</b>	<b>72</b>
<b>3.6 Résumé du chapitre. . . . .</b>	<b>73</b>
<b>4. STRUCTURE DE COMMERCIALISATION DES CEREALES AU NIVEAU DU</b> <b>    PRODUCTEUR EN VOLTA NOIRE. . . . .</b>	<b>75</b>
4.1 Modèles de stockage . . . . .	76
4.2 Structures de ventes de céréales, d'animaux et de cultures de rente . . . . .	79
Période des ventes. . . . .	79
Autres possibilités de vente de produits agricoles. . . . .	80
4.3 Options au sein même du système de commercialisation des céréales. . . . .	83
Variété des céréales commercialisées. . . . .	83
Options de marchés/intermédiaires . . . . .	84
4.4 Résumé du chapitre. . . . .	88

	<u>Page</u>
5. CONCURRENCE COMMERCIALE. . . . .	89
5.1 Concentration du marché . . . . .	91
5.2 Obstacles à la pénétration. . . . .	94
5.3 Différentiation producteur/commerçant . . . . .	99
5.4 Concurrence commerciale: détermination des prix. . . . .	102
5.5 Résumé du chapitre. . . . .	107
6. PERFORMANCE DU MARCHÉ. . . . .	111
6.1 Analyse des bénéfices . . . . .	112
Coûts de commercialisation. . . . .	114
Coûts et marges bénéficiaires réels des commerçants . . . . .	118
6.2 Accès aux marchés . . . . .	135
6.3 Intégration des marchés . . . . .	137
Accès aux informations. . . . .	137
Variations saisonnières des prix. . . . .	141
6.4 Résumé du chapitre. . . . .	146
7. RESUME ET CONCLUSIONS. . . . .	149
ANNEXE . . . . .	155
BIBLIOGRAPHIE. . . . .	157

## LISTE DES TABLEAUX

	<u>Page</u>
2.1 Estimation de la production céréalière en 1983. . . . .	41
2.2 Estimation de la production céréalière en 1982. . . . .	41
2.3 Production et rendements, et indices de la production céréalière au Burkina Faso, 1974-1983 . . . . .	42
2.4 Estimations de la production de cultures commerciales en 1983 et productivité. . . . .	44
2.5 Estimations de la production de cultures commerciales en 1982 et productivité. . . . .	46
2.6 Surplus réels, 1983-1984. . . . .	49
5.1 Nombre en moyenne de commerçants et volumes traités par commerçant sur les marchés de la Volta Noire 1983/1984. . . . .	91
5.2 Récapitulation des variations dans la taille de la louche . . . . .	101
6.1 Echantillon des tarifs de transport pour la Volta Noire . . . . .	116
6.2 Coûts estimatifs de commercialisation des grossistes. . . . .	123
6.3 Estimation des niveaux de marge commerciale de bénéfice brut. . . . .	124
6.4 Estimation des coûts moyens de commercialisation. . . . .	126
6.5 Niveaux estimatifs moyens des marges et profits . . . . .	128
6.6 Estimation des coûts moyens de commercialisation. . . . .	130
6.7 Estimations des marges commerciales moyennes et des bénéfices . . . . .	131
6.8 Fluctuations saisonnières des prix. . . . .	143

## LISTE DES SCHEMAS OU FIGURES

	<u>Page</u>
1.1 Paradigme de la structure-comportement-performance. . . . .	12
1.2 Paradigme des structures du sous-secteur, comportements et performance . . . . .	16
1.3 Système de redistribution . . . . .	20
3.1 Système privé de commercialisation des céréales . . . . .	67
3.2 Système gouvernemental de la commercialisation des céréales . . .	71

## LISTE DES CARTES

2.1 Burkina Faso . . . . .	35
2.2 Burkina Faso: Divisions administratives. . . . .	36
2.3 Burkina Faso: Carte agricole . . . . .	39

## INTRODUCTION

### MARCHES CEREALIERES DE LA REGION DE LA VOLTA NOIRE AU BURKINA FASO 1

Le Burkina Faso, en raison de ses propres capacités de production céréalières, pourrait être amené à franchir le seuil de l'auto-suffisance, un objectif qui semble beaucoup plus tangible que dans la plupart des autres pays sahéliens. Toutefois, cette potentialité se limite principalement à ses régions méridionales qui ont la particularité de disposer d'une production excédentaire et d'être moins peuplées. Jusqu'à présent, le pays a misé sur le système de commercialisation institué dans ces régions pour parvenir à l'auto-suffisance au plan national.

Dans une étude, publiée par le Club du Sahel sur la commercialisation des céréales au Sahel, Elliot Berg tire la conclusion que le Burkina Faso<sup>1</sup> est mieux placé que nombre d'autres pays sahéliens, pour accéder à une telle autonomie. (CILSS. 1977, II p. 5). Le Burkina Faso est, dans une certaine mesure, un pays "écologiquement privilégié", les conditions climatiques dont bénéficient plus de la moitié du territoire s'apparentent davantage à celles de la zone soudanaise que sahélienne. Sa production céréalière confine déjà à l'auto-suffisance, son déficit céréalier étant, en général, inférieur à 5%.<sup>2</sup>

De surcroît, le Burkina Faso est l'un des pays les moins urbanisés du Sahel. Près de 90% de la population active continue de résider dans les régions rurales (Jeune Afrique. 1975, pp. 24-26). Ce faible taux d'urbanisation s'explique en partie par le large flux de travailleurs saisonniers qui quittent le Burkina Faso pour se rendre en Côte d'Ivoire. Au cours de la saison sèche, les burkinabés trouvent des emplois dans les plantations et dans les industries légères installées à Abidjan et à Bouaké

---

<sup>1</sup> Le 4 août 1984, la Haute Volta est devenue le Burkina Faso.

<sup>2</sup> Il s'agit ici d'une estimation chiffrée dans le cadre du rapport publié par le CILSS en 1977.

puis regagnent leur pays pour la période des semailles. Ces migrations saisonnières se traduisent par un allègement des pressions exercées sur les agglomérations urbaines et par un maintien, à un niveau constant, de la production céréalière. De ce fait, le Burkina Faso a été en mesure de limiter ses importations de céréales qui ne dépassent pas, en moyenne, 20.000 à 30.000 tonnes par an, soit moins de 3% de la production enregistrée dans les années 70 (CILSS. 1977, II p. 5). Bien que les perspectives dans l'ensemble inspirent de l'optimisme, il n'en demeure pas moins que de graves disparités subsistent dans le domaine de la production au Burkina Faso. Ces disparités sont sensibles au double niveau de la production et de la productivité, entre les régions à climat soudanais, que sont les Hauts-Bassins et la Volta Noire et celles du plateau Mossi, qui sont arides et surpeuplées. Les régions septentrionales sahéliennes souffrent de déficits chroniques et les conditions de sécheresse observées au cours des dernières années n'ont fait qu'aggraver le problème. Par contre, dans les régions méridionales, où la production est excédentaire, il a été possible de constituer des stocks et de les engranger sur les lieux de l'exploitation agricole, et ceci vaut même pour les secteurs les moins productifs de ces régions.

Par conséquent, il incombe aux responsables du système de commercialisation des céréales au Burkina Faso d'écouler les excédents vers les régions déficitaires. Le système actuel soulève des critiques: on lui reproche d'acheminer des quantités insuffisantes de céréales à des prix exorbitants, ce qui a pour effet, au cours de la saison creuse, de provoquer une montée en flèche des cours pratiqués dans les secteurs déficitaires. Cette situation se traduirait, pendant la saison sèche, par une différence de prix de plus de 100% pour un sac de 100 kilogrammes entre les marchés de Bobo-Dioulasso, dans le sud et de Dori, dans le nord.<sup>3</sup> Il en résulte un dilemme pour les décideurs qui se posent des questions de forme sur l'efficacité du système privé de commercialisation: est-il véritablement en mesure d'écouler les excédents? Dans la négative, quelles sont les options dont dispose le secteur public pour le restructurer? Il existe une théorie sous-jacente, à savoir que si le système de commercialisation présente des insuffisances, les producteurs ne vendront pas leurs récoltes, par crainte

---

<sup>3</sup> Tel que signalé par le directeur de l'ORD à Dédougou.

d'être mal rémunérés. En d'autres termes, les carences constatées dans le fonctionnement des marchés céréaliers tendent à fausser les prix payés à la production. Les renchérissements à la consommation sont absorbés par le système de commercialisation alors que la production doit supporter les conséquences d'un fléchissement de ces prix. Tout cela a pour résultat de décourager les producteurs à participer au système de commercialisation et de réduire la quantité de céréales mise à la disposition du système de commercialisation.

Cette étude est centrée sur l'efficacité du système de commercialisation des céréales dans la Volta Noire, une région du Burkina Faso dont la production est excédentaire. Elle a, elle-même, pour objectif d'analyser les liens qui existent entre les producteurs et le système de commercialisation, afin de déterminer si ces derniers bénéficient pleinement de leurs ventes de céréales.

L'étude en question comporte divers volets. Le chapitre un est consacré à un survol de théories pertinentes résultant de recherches entreprises en matière de commercialisation, en particulier dans les pays en développement. Les chapitres deux et trois ont un caractère descriptif. Le chapitre deux décrit la situation prévalant dans la région de la Volta Noire aux plans démographique, écologique et de sa production. Le chapitre trois, qui a trait à une description générale du système de commercialisation dans la région, identifie les principaux intermédiaires en cause, de même que les schémas commerciaux qui lui sont propres. Le chapitre quatre examine les grandes lignes qui se dégagent d'une enquête menée au niveau du producteur ainsi que les tendances commerciales générales relevées au niveau de la production. Le chapitre cinq est consacré à une analyse de la structure et du comportement du système de commercialisation des céréales et de ses participants, à partir des théories présentées ci-dessous. Le chapitre six est axé sur la performance du système de commercialisation et le chapitre sept présente les principales conclusions résultant de cette étude de même que ses recommandations.

## CHAPITRE UN

### ETUDE DE LA COMMERCIALISATION DES CULTURES VIVRIERES DE BASE

#### Introduction

La commercialisation des cultures vivrières de base joue un rôle important dans le développement des régions rurales sub-sahariennes. Au Burkina Faso, ce type de marché est perçu comme un élément vital au développement du secteur rural et de l'ensemble du pays. Lorsqu'ils sont convenablement gérés, les marchés céréaliers constituent une importante source de revenus au niveau de la production, et, au niveau de la consommation, ils permettent de ravitailler les citadins à des coûts raisonnables. En revanche, lorsque ce système de commercialisation piétine dans l'acheminement des céréales du producteur au consommateur, il faut s'attendre à des résultats inverses qui, à leur tour, entraînent un déclin du processus de croissance du pays. En conséquence, cette étude a pour objectif d'évaluer l'efficacité du système rural de commercialisation des céréales dans la région à production excédentaire qu'est la Volta Noire et de déterminer s'il contribue véritablement au développement du Burkina Faso en général et à l'essor des producteurs de la région, en particulier. L'approche retenue pour mener cette recherche est fondée sur le paradigme "Structure, comportement et performance" (SCP) qui a été quelque peu modifié afin de tenir compte des facteurs "sous-secteurs et développement" entrant dans le cadre de cette étude. Le chapitre suivant passera en revue ce qui a été publié au sujet de la méthode d'analyse SCP ainsi que des théories justifiant les modifications apportées.

#### 1.1 L'importance des marchés agricoles dans le développement

L'efficacité du système rural de commercialisation est cruciale pour mener à bien les programmes agricoles spécifiquement conçus pour promouvoir

le développement des campagnes dans les pays sub-sahariens. Dans le cadre d'un plan d'action général visant à améliorer les conditions économiques et sociales prévalant dans les régions rurales, il appartient aux gouvernements du monde en développement de veiller à la viabilité du système de commercialisation mis en place dans ces régions. Il s'agit d'une thèse généralement épousée dans les documents relatifs au développement rural et dont la Banque mondiale se fait l'écho dans un rapport sur l'expansion de la région sub-saharienne, dans lequel elle met l'accent sur les mesures incitatives à adopter au niveau de la production agricole (Banque mondiale, 1981, p. 55). Le rapport cite les résultats de 27 projets parrainés par la Banque pour stimuler la productivité dans le secteur primaire, projets qui ont été couronnés de succès grâce à la mise en oeuvre de politiques de prix favorables. Malheureusement, l'étroitesse de l'objectif visé par la Banque mondiale, c'est-à-dire de relever les prix à la production pêche par omission, celle d'élaborer les politiques nécessaires pour stimuler le développement rural. Ces politiques doivent comporter un engagement: celui de maintenir ou d'améliorer les systèmes ruraux de commercialisation afin d'encourager la participation d'un plus grand nombre de producteurs du secteur primaire. Ce faisant, le relèvement des prix à la production et l'augmentation du niveau de la productivité se traduiront, dans les faits, par une croissance accrue.

Le système de commercialisation agricole dans les pays sub-sahariens, particulièrement au Sahel, repose sur deux éléments importants: les marchés orientés vers l'exportation, c'est-à-dire les cultures commerciales et les marchés consacrés aux cultures vivrières de base. Les premiers incluent le coton, les arachides, les noix de karité et le sésame; les seconds concernent des céréales vivrières typiques, telles que le sorgho et le mil. Dans les pays sahéliens, les marchés orientés vers l'exportation et les cultures de rapport sont, en règle générale, gérés par des offices semi-publics de commercialisation qui nécessitent une interaction relativement marginale de la part de commerçants du secteur privé. Par contre, la commercialisation des cultures vivrières de base est surtout aux mains du secteur privé, l'intervention des pouvoirs publics est donc limitée. La commercialisation des cultures vivrières de base est considérée comme étant la plus cruciale au développement des pays sahéliens et ceci vaut particulièrement pour les secteurs ruraux. D'ailleurs, le plus vaste des

circuits de commercialisation établit dans les régions rurales est, précisément, axé sur les céréales de base. De surcroît, ces ventes de céréales représentent une part importante des revenus personnels de la plupart des exploitants agricoles. Le rapport publié en 1977 par le CILSS (le Club du Sahel) sur les transactions de grains au Sahel estimait qu'entre 10 et 20% de la production des céréales pour l'alimentation humaine étaient commercialisés dans cette région. Ceci revient à dire que ce type de culture l'emporte sur toute autre. Le rapport ajoute que dans les régions rurales la vente de telles céréales peut représenter 40 à 80 dollars du revenu de l'exploitation agricole moyenne, soit une tranche sensible des fonds nécessaires au producteur (CILSS. 1977, I, p. 37). Par conséquent, on constate, et ce à une échelle toute relative, qu'il existe une plus grande proportion de ménages ruraux associés à la commercialisation des céréales. En pareil cas, les insuffisances du système de commercialisation pour ce type de céréales, peuvent avoir des retombées fâcheuses sur nombre de ménages et sur les perspectives de développement du pays.

Nombreux sont ceux qui, dans les publications consacrées au développement, citent la nécessité de veiller à une gestion rationnelle des marchés orientés vers les cultures vivrières de base. Aux yeux de C. Peter Timmer, un tel bon fonctionnement, pour contribuer à la croissance économique, à une distribution équitable et au "bien-être nutritionnel", appelle un autre impératif: celui d'attirer effectivement l'attention des décideurs sur les "clignotants qui signalent la rareté aussi bien que l'abondance" (Timmer, Falcon et Pearson. 1983, p. 151). De l'avis de John Antle, il est possible de promouvoir l'efficacité des systèmes de commercialisation facilitant le développement du secteur agricole et une hausse de la productivité en "abaissant les prix de revient et en augmentant la disponibilité des services de marchéage" (Antle. 1983, p. 2). Pour Norris Pritchard, qui croit en l'interdépendance des secteurs économiques dans le développement, un accroissement des rendements du secteur agricole, par le truchement d'une meilleure gestion des systèmes de commercialisation, bénéficie à d'autres secteurs de l'économie, grâce à une meilleure affectation des ressources (Pritchard. 1969, p.82). Enfin, W. Penn Handwerker, dans une étude sur la rentabilité des opérations de commercialisation des produits agricoles au Libéria, établit une corrélation entre une hausse du niveau de vie en milieu rural et l'accroissement

progressif du volume des articles d'alimentation acheminés grâce aux circuits de commercialisation (Handwerker. 1980, p. 1).

Bien que l'on saisisse toute l'importance de la commercialisation des cultures vivrières de base pour l'ensemble de la société, il est néanmoins possible qu'elle revête un caractère tout aussi important pour des secteurs particuliers de l'économie. Timmer et Pritchard considèrent que l'efficacité des systèmes de commercialisation se traduit par des avantages accrus au niveau des producteurs en améliorant la répartition des ressources et en augmentant leur intégration dans l'ensemble de l'économie. Des marchés viables auraient pour effet de sensibiliser les producteurs aux signaux fournis par les prix, de démontrer leur adéquation et ainsi de leur permettre d'ajuster, en conséquence, la répartition de leurs ressources. De surcroît, en tirant mieux partie de ces ressources, les paysans pourraient produire davantage et accroître le volume de leurs ventes vers l'extérieur (Pritchard. p. 84. Timmer et al, p. 155). En revanche, Keith Hart n'anticipe pas de relèvement du niveau de la productivité, donc des ressources disponibles dans le secteur agricole. Il tend à penser que l'amélioration des modes de commercialisation ne fera qu'aboutir à une plus grande utilisation des ressources, sans apporter de changements dans les taux de productivité (Hart. 1982, p. 35). Des critiques ont remis en cause le type d'analyse malthusienne, présentée par Hart, faisant valoir, à leur tour, qu'il existe des preuves multiples pour démontrer que l'efficacité des systèmes de commercialisation peut concourir à l'amélioration de la productivité d'une exploitation et de la croissance du secteur agricole ainsi qu'au développement économique (Idem. p. 218).

Si certains discernent dans les systèmes de commercialisation performants, des avantages importants pour les régions rurales, d'autres estiment qu'ils sont tout aussi profitables, sinon plus, aux secteurs urbains de l'économie. Norris Pritchard considère que la commercialisation des produits agricoles constitue la clé de voûte du processus de croissance. Il est persuadé que l'industrie et le commerce, de même que la population urbaine, sont conscients du caractère essentiel de l'agriculture en tant que facteur de développement. Et Pritchard de conclure: en l'absence d'un système de commercialisation capable d'approvisionner valablement les villes, en produits agricoles, l'économie urbaine serait complètement paralysée (Pritchard. p. 83). William Jones, qui partage les vues de

Pritchard, ajoute: "avec l'expansion rapide des populations urbaines, le marché intérieur des céréales vivrières est le problème central capable d'affecter le développement économique" (Jones. 1972, p. 127). Alors que Pritchard et Jones se disent préoccupés par la stimulation de la croissance, Keith Hart cerne le problème fondamental de la faim. A ses yeux, les marchés et tout particulièrement les systèmes de commercialisation efficaces et souples, constituent "le gage le plus sûr pour parer à la famine" et leur importance va même, en pareil cas, dit-il, jusqu'à transcender les institutions traditionnelles sociales qui, en Afrique de l'Ouest, ont précédé l'époque moderne (Hart. p.127). Si la position de Hart sur l'importance revêtue par la mise en place d'un système de commercialisation valable, peut confiner à la simplification, voire à l'exagération, il apparaît cependant qu'il constitue une condition nécessaire à l'expansion économique et au développement de la région sub-saharienne.

Rares sont ceux qui critiquent cette hypothèse. Michael Lipton est néanmoins l'un d'eux. Lipton fait valoir qu'une commercialisation accrue peut s'avérer néfaste et entraîner une dégradation au lieu d'une amélioration des conditions de vie, parmi les couches les plus pauvres de la population. Il étaye cet argument sur une analyse de l'équité sociale dans le processus de développement. Lipton estime que les plus pauvres sont les perdants dans une participation accrue à la commercialisation des produits agricoles, quand bien même entraînerait-elle une accélération généralisée de l'expansion. Car, l'amélioration des systèmes en cause engendrerait un fléchissement de la demande en main d'oeuvre non spécialisée, en raison de la technologie à laquelle l'on aurait recours pour écouler les produits de la terre. Il cite en exemple l'introduction dans le secteur primaire indien et africain des (PHT) ou "Post Harvest Technologies" dans le cadre desquelles toutes les innovations technologiques appliquées exigeaient un faible coefficient de main d'oeuvre et, par conséquent, réduisait la nécessité de recruter, parmi les pauvres, des travailleurs non spécialisés. De plus, aucune amélioration n'a été constatée dans la situation économique du pauvre vivant à la campagne. Ces technologies nouvelles du type (PHT) "n'ont pas contribué, par ailleurs, à accroître les approvisionnements alimentaires ni à ravitailler, en temps voulu, les consommateurs", pas plus qu'elles n'ont permis de relever les prix à la production grâce à un abaissement des frais généraux. Par conséquent, l'adoption de ces

technologies nouvelles du type PHT a eu pour résultat de "décroître les revenus des pauvres par rapport aux non-pauvres" (Lipton. 1983, p.17). Par ailleurs et toujours selon Lipton, les plus économiquement faibles bénéficient très marginalement de la commercialisation des produits agricoles. Ils "tablent essentiellement sur la rémunération de leur travail manuel et se bornent à acheter des denrées alimentaires". Lipton en vient donc à déduire qu'une meilleure gestion des systèmes de commercialisation aurait tendance à provoquer un renchérissement des articles d'alimentation, ce qui serait préjudiciable aux intérêts des pauvres et ce plus particulièrement dans les zones de production, où ils devraient, proportionnellement, dépenser davantage pour se nourrir que les non-pauvres, (idem. p. 17).

Lipton conclut que "les systèmes conçus pour atténuer les carences constatées dans l'extraction des produits de la terre et dans l'écoulement de ces produits vers les centres urbains, ne doivent pas être perçus comme des moyens de réduire les disparités économiques". De telles politiques découragent l'autoconsommation de même que le commerce local et incitent les pauvres à vendre plus et à des prix dérisoires, le produit de leur travail. Il recommande l'adoption de politiques visant à augmenter les rendements, de manière à ce que les producteurs puissent se réserver, à titre personnel et aux fins de consommation, une plus grande part de leurs cultures vivrières. Il préconise en outre, des investissements en matière de "recherches, de technologie et de production institutionnelle" pour accroître la productivité des paysans et leur permettre ainsi de vendre leurs produits à meilleur compte (idem. pp. 20-22).

Rares sont ceux qui désapprouveraient l'accent mis par Lipton sur l'importance qu'il y a d'améliorer les rendements et d'adopter des politiques stimulant la productivité. Toutefois, Lipton omet de reconnaître la nécessité d'intégrer les débouchés commerciaux, afin de prévenir des goulets d'étranglement sur les lieux mêmes de la production. En outre, les disparités constatées dans l'écoulement des produits agricoles résultent d'incertitudes engendrées par un manque d'information et par l'inaccessibilité. Des systèmes de commercialisation intégrée, plus efficaces, contribueraient à stabiliser les fluctuations de prix et les variations saisonnières, grâce à un meilleur accès aux points de vente et aux sources d'information relatives au marché et de tempérer l'incertitude

de même que d'amenuiser les risques. Ceci pourrait permettre, même aux plus pauvres des paysans, de participer aux systèmes de commercialisation et d'en retirer d'importants avantages au plan financier. De plus, les fermiers économiquement faibles ont tendance à privilégier beaucoup plus les cultures vivrières de base que les cultures commerciales. En pareil cas, une meilleure gestion des systèmes de commercialisation des cultures vivrières de base s'avérerait beaucoup plus profitable pour eux. Les appréhensions de Lipton sont donc fondées, en quelque sorte et les décideurs devraient prendre note des préoccupations suscitées par ces facteurs iniques lors de l'élaboration de leurs politiques de commercialisation des produits agricoles. Ceci est particulièrement vrai en ce qui concerne le reflux des cultures vivrières de base vers les zones de production.

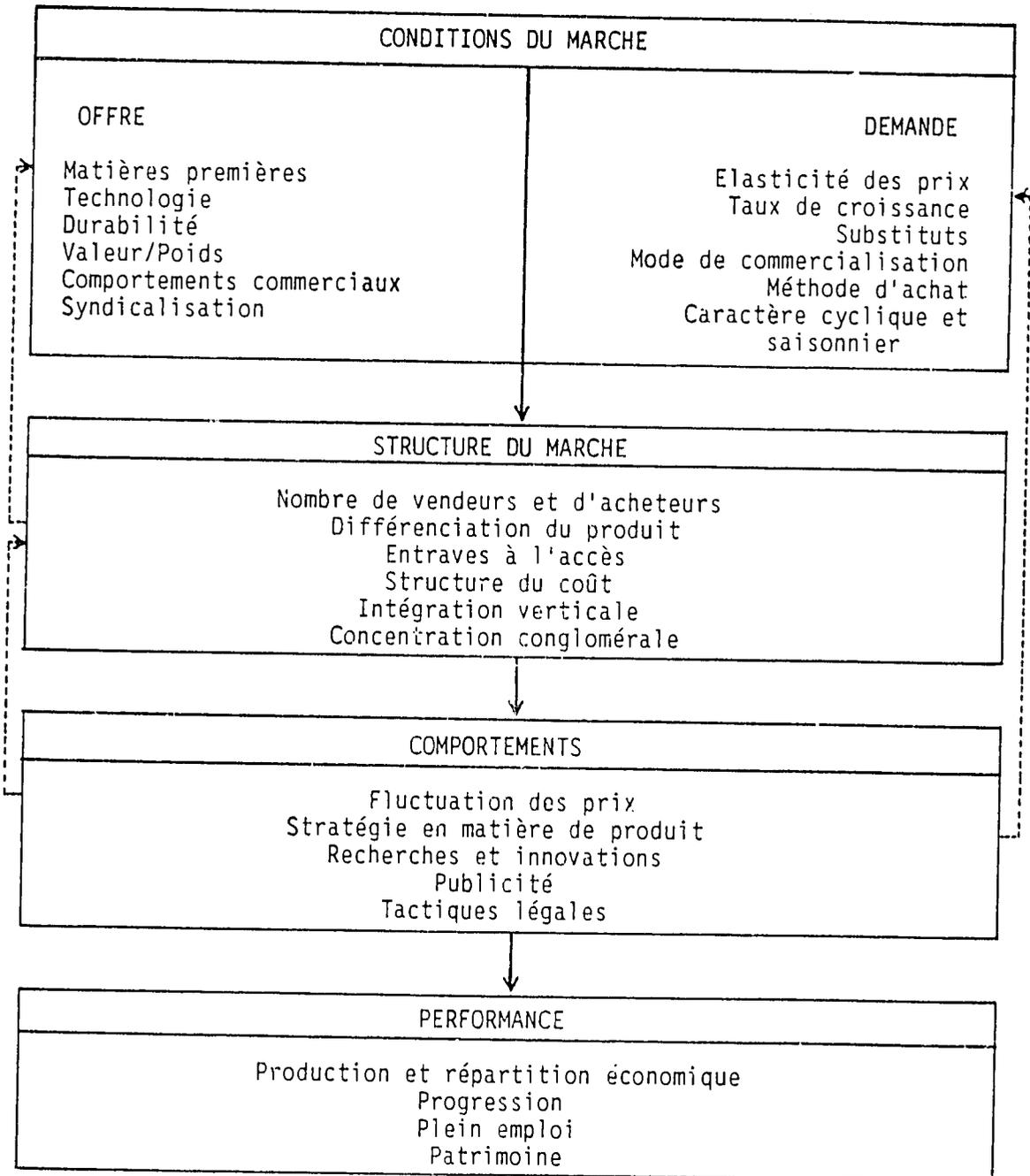
## 1.2 Analyse des structures, comportements et performance: examen des publications

S'il est possible de démontrer la nécessité de parvenir au bon fonctionnement des systèmes de commercialisation des cultures vivrières, il s'avère infiniment plus difficile de discerner les conditions requises pour garantir leur efficacité. Deux questions fondamentales se posent: qu'entend-on par système de commercialisation agissant et dans quelle mesure peut-on élaborer une politique gouvernementale pour répondre à une telle attente? Dans le passé, les agroéconomistes se sont fondés sur la méthode SCP relative aux structures, comportements et performance pour analyser la rationalité d'un système de commercialisation. Ce schéma SCP a pour postulat que les systèmes de commercialisation bien gérés ont un caractère parfaitement compétitifs et, par conséquent, qu'ils entraînent une utilisation rationnelle des ressources. Par ailleurs, les insuffisances constatées dans les circuits de commercialisation témoignent d'imperfections structurelles qui ont pour conséquence d'entraver les velléités de relever le défi de la concurrence.

Richard Caves décrit, dans leurs grandes lignes, les éléments majeurs de l'analyse des SCP et ce dans le cadre d'une étude consacrée à l'industrie américaine (Caves. 1972). Caves y affirme que la structure du marché est régie par les éléments qui déterminent les caractéristiques institutionnelles de l'industrie. (Voir figure 1.1). Elle regroupe les facteurs suivants: concentration acheteur/vendeur, différenciation des

Schéma 1.1

## PARADIGME DE LA STRUCTURE-COMPORTEMENT-PERFORMANCE



SOURCE: Scherer, F.M. "Industrial Market Structure and Economic Performance", 1970, p.5

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

produits, entraves à l'implantation de nouvelles firmes, taux de croissance de la demande sur le marché et élasticité des prix par rapport à la demande. Caves, dans son analyse des structures, met précisément en exergue la concentration du marché, la différenciation des produits et les entraves à l'accès au marché. D'après Caves, les industries concentrées produisent moins (ou bien les sociétés commerciales achètent moins) que les industries compétitives et, par conséquent, induisent une répartition inefficace des ressources. La différenciation des produits a aussi pour effet d'alourdir la compétitivité de l'industrie en infléchissant le potentiel de substitution parmi plusieurs produits d'une entreprise. Enfin, les entraves à l'entrée constituent également des mécanismes non compétitifs puisqu'ils servent de remparts au contrôle exercé par une entreprise sur le marché par le truchement de facteurs créés soit intérieurement, soit extérieurement (idem. p. 17). Dans l'analyse de structures, tous ces éléments sont intimement liés, de sorte que l'un exacerbe l'autre. Par exemple, la différenciation des produits met en place des barrières à l'entrée et par ricochet peut contribuer à accentuer la concentration du marché (idem. pp. 30-34).

Selon Caves, l'analyse du comportement du marché est liée aux politiques de la firme qui déterminent et le prix et la qualité du produit à vendre, en sus de celles qui visent à exercer des pressions sur les concurrents. Robert Clodius et Willard Mueller approfondissent l'argument de Caves sur le comportement du marché (Clodius et Mueller. 1967, pp. 515-533). D'après Clodius et Mueller, ce sont les méthodes utilisées par les entreprises pour établir le ratio prix/rendement qui déterminent les politiques de fixation des prix et le comportement du marché. Les dispositions prises quant à la qualité du produit ont une portée plus large encore; elles englobent la politique de production et les tactiques utilisées pour favoriser la promotion des ventes. Enfin, les mesures qui tendent à influencer la concurrence sont celles qui ont pour objectif de promouvoir une coordination parmi les sociétés concurrentes et de recourir à des tactiques spécifiques pour l'emporter sur le marché.

Il semble que ces catégories soient en quelque sorte étroitement associées les unes aux autres. Il est sûr, qu'à l'instar des mesures de coordination, les tactiques de promotion de ventes influencent les politiques de fixation des prix, de même que celles utilisées pour écarter

les concurrents. Par conséquent, il semble que le premier problème qui se pose au chercheur est de définir les paramètres de l'analyse (idem. p. 525). En règle générale, nous sommes persuadés que la structure du marché influe sur le comportement du marché; les industries parfaitement compétitives empêchent les entreprises d'user, à titre individuel, de leur puissance pour agir sur le prix d'un produit, si elles jugent que pareille action serait préjudiciable à leurs concurrents. Toutefois, lorsque des imperfections apparaissent dans l'édifice, certaines firmes peuvent se trouver dans une position leur permettant d'exploiter les faiblesses d'autres entreprises et ainsi modifier la structure de l'industrie.

L'analyse de la performance du marché sert à déterminer si l'industrie est effectivement compétitive et si les entreprises opèrent efficacement dans ce cadre. Elle fournit les moyens d'évaluer la structure et le comportement, mais sa validité se limite à de tels contextes. Les aspects de l'analyse de performance du marché diffèrent quelque peu de ceux ayant trait à la structure et à l'analyse du comportement. Si ces deux derniers ont un caractère plus qualitatif et sont fondés sur une appréciation, il n'en demeure pas moins que l'on procède à l'analyse de performance à l'aide de tests quantitatifs et d'efficacité économique. Sous cet angle, l'analyse de performance du marché permet d'établir une comparaison entre les marges commerciales et les frais de commercialisation. Les imperfections structurelles apparaissant dans le système de commercialisation peuvent induire un gonflement des marges commerciales et permettre à l'entreprise d'encaisser des profits excessifs. Il faut également tenir compte d'un autre aspect important de la performance du marché -- et ceci vaut tout particulièrement pour les marchés agricoles -- il s'agit de l'intégration du marché. Si les marchés sont intégrés à la fois au plan temporel et en terme d'espace économique, autrement dit si les écarts de prix constatés dans le temps et l'espace correspondent aux frais associés à l'entreposage et au transport, nous pouvons dès lors supposer que les ressources sont réparties judicieusement selon les exigences du marché. En résumé, et parce qu'elle permet de déterminer le degré de compétitivité du marché dans le secteur industriel, la méthode d'analyse SCP est considérée comme un instrument particulièrement utile pour évaluer l'efficacité d'une entreprise et de l'ensemble de l'industrie. Cependant, les résultats obtenus, pour être

appréciés à leur juste valeur, doivent faire l'objet d'une analyse parallèle tenant compte de chacun de ces trois éléments.

### 1.3 Approche sous-secteur

L'application de la méthode d'analyse SCP à la demande qu'un produit suscite sur le marché, soulève certaines difficultés. Elles résultent de la multiplicité des industries représentées dans le système de commercialisation pour un produit donné. Son acheminement du producteur au consommateur peut entraîner d'innombrables interventions: grossistes, détaillants, transporteurs, industries de transformation et manutentionnaires. La méthode traditionnelle d'analyse SCP se limite, si tant est que ce soit le cas, à focaliser quelques niveaux d'interaction des industries qui s'interposent entre le producteur et le consommateur. Cette lacune a pour conséquence de ne pouvoir mettre en valeur la grande interdépendance qui existe entre la production agricole et les industries de transformation et de distribution.

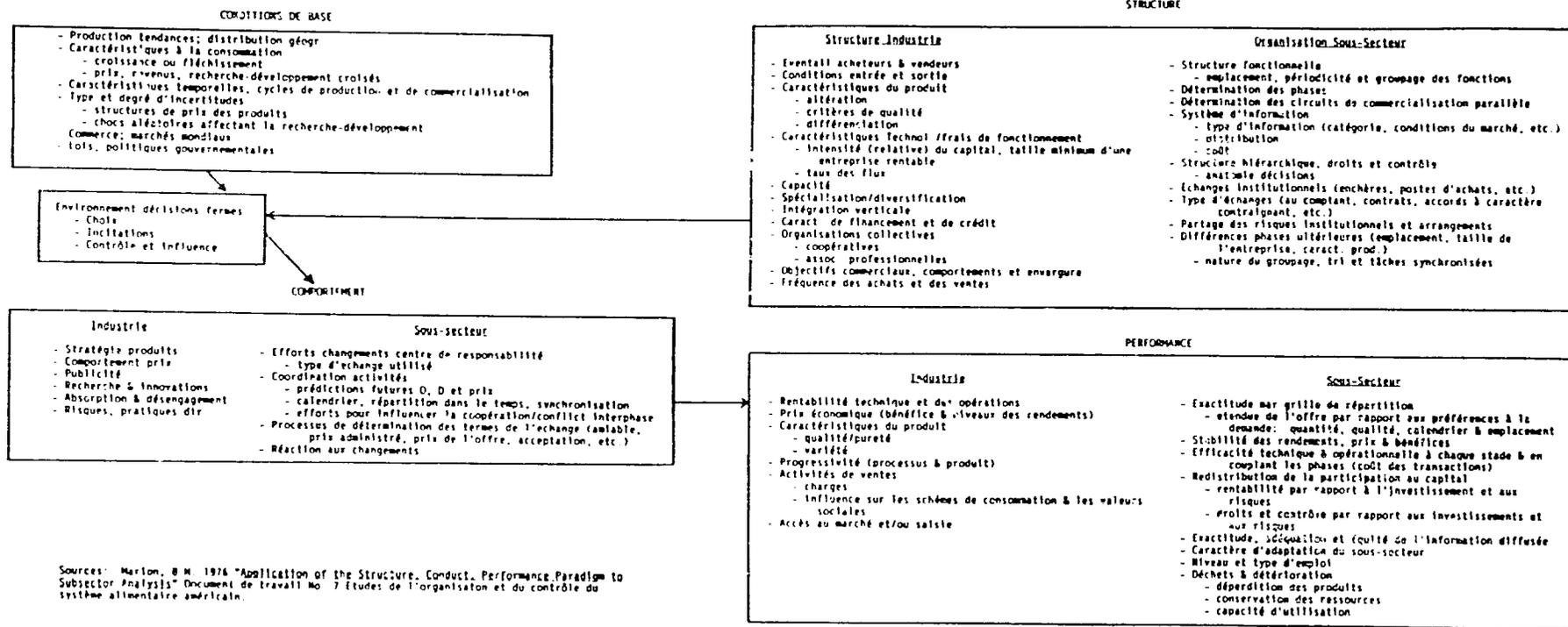
Afin d'étendre la portée du schéma traditionnel SCP aux systèmes de commercialisation des produits, Bruce Marion propose d'utiliser l'approche du sous-secteur (Marion. 1976). (Voir figure 1.2). Cette technique permet, en pareil cas, d'appliquer la méthode d'analyse SCP à l'ensemble des sous-secteurs de l'économie. Il s'agit d'une étude verticale et horizontale du système de commercialisation. Dans son aspect horizontal, la méthode traditionnelle d'analyse SCP est appliquée aux diverses industries opérant dans le sous-secteur. Dans son aspect vertical, elle permet d'étudier les liens qui existent entre les industries incluses dans le système de commercialisation. En conséquence, l'analyse se concentre sur l'efficacité et du sous-secteur et des diverses industries qui opèrent dans ce sous-secteur.

### 1.4 Application aux pays en développement

Si le schéma SCP peut s'avérer un instrument utile pour déterminer le bon fonctionnement des rouages de la commercialisation dans les pays développés, ce n'est pas nécessairement le cas dans les pays en développement. De fait, les raisons invoquées pour appliquer la méthode

## SCHEMA 1.2

PARADIGME DES STRUCTURES DU SOUS-SECTEUR, COMPORTEMENTS ET PERFORMANCE



d'analyse SCP, afin de déterminer le comportement des marchés agricoles dans les pays en voie de développement, risquent fort aussi de souligner son inapplicabilité. La méthode SCP a été introduite dans les pays en développement pour analyser le degré d'efficacité des systèmes ruraux de commercialisation agricole afin d'en améliorer les mécanismes et de promouvoir le développement. Toutefois, les critiques de l'application d'une telle méthode considèrent que son mode d'analyse est trop étroit pour déterminer l'efficacité de la commercialisation car, selon eux, il ne permet pas de discerner les aspects afférents à la croissance et au développement. H.M. Riley et M.T. Weber en déduisent que le paradigme SCP ne prend pas en compte l'impact dynamique que peuvent exercer les services commerciaux sur "la production et la consommation (1983. p. 319)".<sup>1</sup> C'est la recherche statique qui établit "si les liens qui existent, en terme de temps et d'espace, entre le prix et le coût se comportent tel que le prévoit le modèle parfaitement compétitif". En d'autres termes, le modèle SCP ne constitue pas un instrument utile pour anticiper les résultats dynamiques qu'obtiendront les services commerciaux auprès des producteurs ruraux et des consommateurs urbains et de ce fait ne permet pas de dégager leur impact sur le développement.

Autre critique soulevée par le schéma SCP, elle a trait dans ce cas à la méthodologie utilisée par les chercheurs pour analyser les données recueillies. Les chercheurs ont tendance à s'en tenir à un macro-seuil et à des sources secondaires pour tester le modèle SCP. Or, cette tendance, ainsi que le font observer Riley et Weber ne permet pas de "se concentrer sur le microcomportement" des producteurs et des consommateurs (idem. p. 322). Barbara Harriss va plus loin encore dans ses critiques du modèle SCP, que Riley et Weber. Elle fait valoir que l'application de la méthode SCP à la commercialisation des cultures vivrières de base, dans les pays en voie de développement, ne devrait pas être centrée sur les coefficients de corrélation et l'analyse des marges pour démontrer l'intégration et l'efficacité du marché. Harriss soutient que ces deux méthodologies ne sont pas aptes à prouver qu'un lien existe entre l'intégration du marché et la compétitivité, ni que des marges commerciales excessives contribuent à créer des insuffisances au sein du système de commercialisation. Il faut en

---

<sup>1</sup> Une critique analogue apparaît également dans l'ouvrage de Schaffer. 1968.

chercher la raison dans l'interprétation des données effectuées à partir de ces deux méthodologies car, logiquement, il est impossible de déterminer si des marchés sont opérants ou non, sans porter des jugements de valeur sur le caractère opportun des déviations auxquelles il a été procédé en dépit d'hypothèses vérifiées (Harriss. 1979, p. 213).

Pour sa part, Eldon Smith estime, au contraire, que le modèle SCP est applicable aux marchés en développement, mais à la condition expresse, que "les caractéristiques pertinentes ayant trait à la performance de plans d'aménagement soient dégagées et rigoureusement suivies" (E. Smith. 1972, p. 666). En d'autres termes, le modèle SCP peut être utilisé pour analyser les opérations des systèmes de commercialisation des produits de base dans les pays en développement, mais le chercheur se doit d'appliquer des critères de performance, spécifiques aux pays en voie de développement. Il conviendrait d'inclure des critères pour tester la progressivité du système de commercialisation en ce qui concerne l'adoption de nouvelles technologies et le fait d'accepter des innovations en matière de gestion et d'organisation du travail, à la fois dans les domaines de la production et de la commercialisation. Pour Smith, le marché des cultures vivrières de base joue un rôle important dans le flux des intrants dont les paysans bénéficient en retour et ce rôle doit, par conséquent, être examiné également dans le cadre de l'analyse de performance (*idem*. p. 670).

Norris Pritchard croit, au contraire, que la raison pour laquelle la méthode d'analyse SCP n'a pas abouti à des résultats satisfaisants dans les pays en développement est à imputer au fait que les problèmes structurels des systèmes de commercialisation des cultures de base sont mal connus. Pritchard propose que nous élargissions le champ d'analyse structurelle "afin d'améliorer les chances d'identifier correctement les problèmes naissants de structure et de performance, qui présentent un caractère urgent et d'en déterminer les relations de cause à effet" (Pritchard. p. 80). Pritchard est, par ailleurs, persuadé que l'analyse structurelle est pleinement compatible avec les théories de croissance économique et qu'elles peuvent toutes deux être aisément combinées, afin de mettre sur pied un programme agricole consacré aux cultures de base qui mettrait l'accent sur la croissance et la performance.

Certaines théories apportant un complément d'information au modèle SCP sont présentées dans les ouvrages publiés par Jones (1976. pp. 314-322) et

par Plattner (1984). W.O. Jones estime que la structure des marchés tropicaux étant ce qu'elle est, il est difficile de s'en remettre à l'analyse d'intégration des marchés (donc de procéder à une corrélation des prix) et d'obtenir des résultats satisfaisants. D'après lui, l'analyse de corrélation des prix est fondée sur la théorie de l'analyse de la place centrale.<sup>2</sup> Aux termes de cette théorie, les marchés centraux se ravitaillent auprès de centres de moindre importance et/ou de production, dans l'arrière pays même.

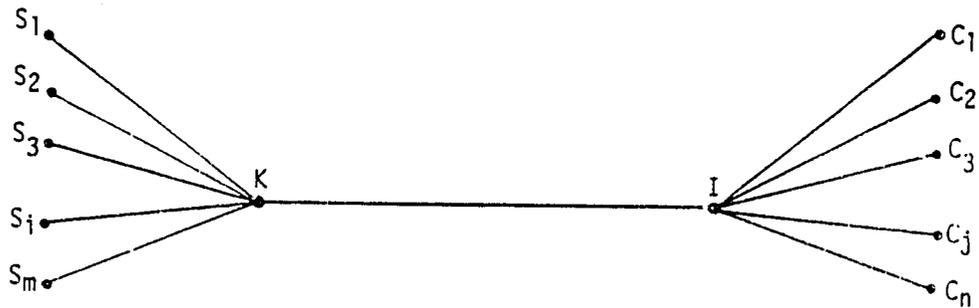
Dans ce cas, les récoltes sont écoulées selon un schéma redistributif et par l'intermédiaire d'une hiérarchie de marchés dans la région. Toutefois, pour ce qui concerne les marchés tropicaux des cultures vivrières de base, Jones constate que l'on se trouve en présence d'un système de commercialisation à double niveau au sein duquel les approvisionnements sont directement acheminés vers le centre soit à partir de l'arrière pays dont il dépend, soit à partir de l'arrière pays d'autres régions (voir figure 1.3). Il est possible que de tels approvisionnements ne soient pas manutentionnés, au préalable, par d'autres marchés centraux, comme ce serait le cas dans un système redistributif. Etant donné la périodicité des marchés tropicaux et le nombre limité de commerçants à créer des marchés dans ce système à double niveau, on constate qu'il n'existe pas de hiérarchie à proprement parler. En conséquence, les informations relatives aux prix ne sont pas nécessairement diffusées directement par l'intermédiaire du système de commercialisation. Ce dernier retarde souvent la communication des prix, tant et si bien qu'ils sont réajustés plutôt lentement par rapport à ceux pratiqués sur d'autres marchés; utiliser l'analyse de corrélation des prix peut donc, en pareil cas, aboutir à une interprétation erronée des faits. Afin de se faire une idée juste de ce système à double niveau, il est conseillé au chercheur de s'informer sur la structure du système de commercialisation et en particulier sur les flux causals entre les marchés afin d'obtenir, à partir de l'analyse de corrélation des prix, des résultats présentant un intérêt.

---

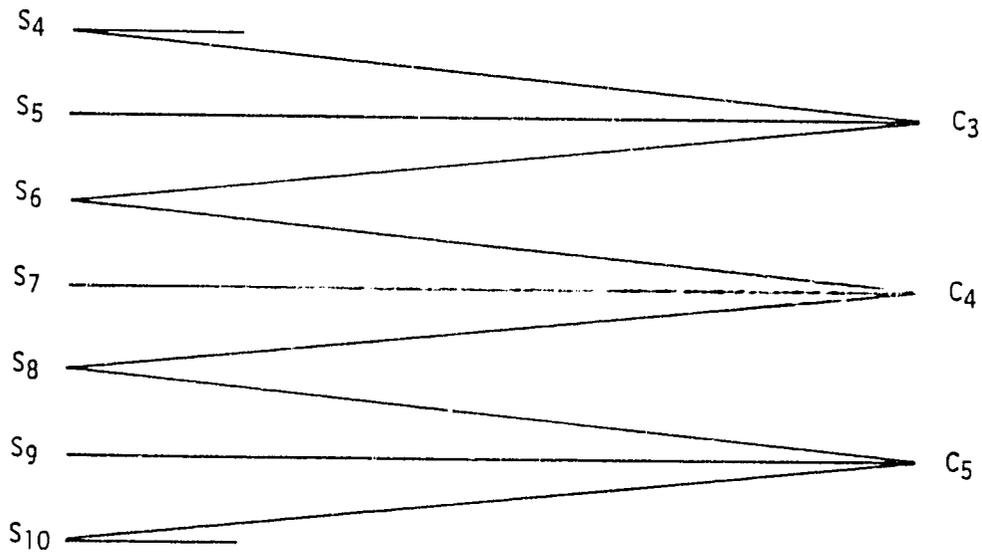
<sup>2</sup> Pour une discussion sur les dimensions économiques de la théorie de la place centrale appliquée aux marchés dans les pays en développement, voir C. Smith (1976. pp. 3-58).

Schéma 1.3

## SYSTEME DE REDISTRIBUTION



## SYSTEME A DOUBLE NIVEAU



S = Centres de distribution  
C = Centres de consommation

SOURCE: William O. Jones (1968) "The Structure of Staple Food Marketing in Nigéria as Revealed by Price Analysis". La structure de la commercialisation des denrées de base au Nigéria révélée par le biais de l'analyse des prix. Etudes de l'Institut de recherche alimentaire. Tome VIII, No 2, p. 118.

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

Les conclusions tirées par Jones justifient, sans aucun doute, la nécessité d'établir des paramètres structurels supplémentaires afin d'analyser les marchés des céréales vivrières de base dans les pays en développement. Dans ce cas, l'analyse de performance des prix est différente car la structure du système est à "double niveau" et non pas "redistributive". De même que des institutions sociales différentes, bien ancrées dans la structure du système tropical de commercialisation des cultures vivrières de base, engendreront, si l'on a recours au paradigme traditionnel SCP, des résultats différents pour ce qui concerne la performance du marché. Stuart Plattner souligne ce point dans son analyse sur les liens compensateurs du marché. Plattner suggère que lorsque les systèmes de commercialisation sont sous-développés, les participants au marché s'efforcent de forger, pour le long terme, des relations commerciales, quelles qu'en soient les conséquences, au plan de l'efficacité, dans le court terme. Il se peut que les producteurs ne cherchent pas à obtenir le meilleur prix pour leur récolte mais ils n'en continuent pas moins de la vendre à un commerçant attitré. Au nom de la règle de la réciprocité, ils savent que le commerçant en question sera toujours prêt à les secourir en cas d'urgence ou à leur faire crédit. Plattner discerne la preuve de ce long partenariat dans nombre de marchés paysans. Il affirme que "l'objectif de chaque acteur est motivé par son propre intérêt économique, mais que le maintien de cette relation privilégiée l'emporte sur la réalisation de profits dans le court terme" (Plattner. p. 6). Il s'avère donc que les transactions conclues sur une telle base n'exigent pas, à court terme, d'être économiquement rentables en raison de la nature même de ce type de relations commerciales. Ces transactions privilégiées ont également pour résultat de retarder l'application des changements de prix et ceci vaut tout particulièrement pour les majorations intervenant au niveau du consommateur, car en se réclamant de ce long partenariat les commerçants peuvent ne pas faire immédiatement bénéficier les producteurs de tels relèvements de prix. C'est la raison pour laquelle la méthode d'analyse SCP doit tenir compte de ces facteurs sociaux pour éviter de fausser l'interprétation de l'analyse de la performance du marché.

### 1.5 Données théoriques sur les modifications au paradigme SCP

Si tant est que des problèmes existent dans l'utilisation des méthodes établies pour évaluer la performance du marché, les principes d'analyse sont généralement applicables à la recherche dans le monde en voie de développement. Les analyses de corrélation des prix ne constituent peut être pas un instrument efficace pour mesurer l'intégration du marché, elles n'en demeurent pas moins un moyen valable pour déterminer si un système de commercialisation est opérant ou non. Ceci revient à dire que pour appliquer le paradigme SCP au système de commercialisation mis en place pour les cultures vivrières de base, dans les pays en développement, il convient d'utiliser de nouvelles méthodes capables d'établir l'efficacité du marché. De plus, l'analyse SCP doit tenir compte des disparités économiques et institutionnelles, relevées dans ces systèmes de commercialisation. Il importe que ces concepts soient incorporés aux aspects structurels, étant donné qu'ils affectent les principales caractéristiques du marché. En procédant ainsi, le chercheur serait beaucoup plus en mesure d'identifier correctement l'apparition des problèmes structurels et de performance qui influencent la nature de la concurrence et l'efficacité du marché en milieu tropical, tel que suggéré par Pritchard (p. 78).

#### 1.5.1 Analyse de la performance

Dans son étude sur l'élevage et le système de commercialisation de la viande dans l'ancienne Haute-Volta, Larry Herman propose de retenir trois critères pour déterminer l'efficacité de ce commerce: distribution au plus bas coût, sensibilisation du système à l'égard de la situation confrontant la production ainsi que des conditions de la demande et répartition effective des ressources (Herman. 1977, pp. 49-51). Une distribution effectuée au plus bas prix, implique: une réduction des frais facturés par tous les intermédiaires inclus dans le système de commercialisation ou de ramener les marges commerciales au strict minimum. Dans ce dernier cas, et toujours d'après Herman, pour parvenir à un tel objectif, les entreprises doivent être non seulement efficaces, techniquement parlant, mais elles doivent aussi s'en tenir à des marges bénéficiaires normales. Il faut entendre par efficacité technique la nécessité, pour les intermédiaires, "d'utiliser au mieux la technologie disponible lorsqu'elle est compatible avec le prix des facteurs." Herman fait ressortir le fait que cet élément est des plus importants dans le cas d'études des systèmes de

commercialisation dans les pays en voie de développement car, les prix des facteurs dans ces régions sont fort différents de ceux pratiqués, à l'intérieur de systèmes analogues, dans les pays développés. En outre, et toujours selon Herman, l'efficacité technique sous-entend une justification économique pour chacun des intermédiaires inclus dans le système. Elle sous-entend également que les entreprises, qui sont partie au système de commercialisation, "opèrent sur la base d'une fourchette de prix qui reflète une réduction au maximum des frais de commercialisation". Les systèmes africains de commercialisation comportent un grand nombre d'intermédiaires dont les activités doivent répondre à un objectif économique précis et tirer partie des économies d'échelle. De plus, pour réussir à ramener les coûts de distribution à un strict minimum, les entreprises doivent s'en tenir à des marges bénéficiaires normales; à long terme leurs profits devraient simplement leur permettre de se maintenir à flot et de compenser les risques encourus. Ceci revient à dire que ce profit pour le long terme devrait être égal au taux de rentabilité des capitaux engagés qui est pratiqué sur la place.

Le second critère, établi par Herman en matière d'efficacité de la commercialisation, a trait à la sensibilisation du système de production aux problèmes auxquels se heurte la production ainsi qu'aux conditions de la demande. En pareil cas, le système de commercialisation doit se montrer suffisamment souple pour faire face aux fluctuations de l'offre et de la demande. Pour être agissant, le système de commercialisation devrait ignorer les entraves que peuvent représenter des facteurs institutionnels ou ceux propres à des infrastructures, lorsqu'il envisage d'adopter de nouvelles technologies ou d'accéder à de nouveaux marchés. Dans les pays en développement, cela signifie que les marchés doivent être en mesure de s'adapter et d'élargir leur champ d'action afin de faire face à l'accroissement de l'urbanisation, du commerce et de l'expansion économique en général. Il peut s'agir ici d'un objectif à plus long terme étant donné les difficultés institutionnelles que connaissent les pays en développement et la nécessité de se doter d'infrastructures répondant à leurs besoins. Par conséquent, des systèmes de commercialisation opérants devraient, avec le temps, précipiter de tels changements.

Enfin, d'après Herman, pour être efficace, un système de commercialisation doit procéder à une répartition effective des ressources.

Cela signifie que le système devrait faire en sorte que les ressources nécessaires à son bon fonctionnement soient utilisées au mieux et que le produit final s'adresse à ceux qui sont "les plus disposés à en payer le prix et les mieux en mesure de le payer". De plus, toute modification de la demande devrait être répercutée au niveau des prix facturés au consommateur et par la suite à ceux réglés à la production. Pour procéder à une répartition réelle des ressources, il importe d'avoir accès à l'information afférente aux prix, à l'état de l'offre et de la demande au niveau des producteurs et des agents, chargés de la commercialisation. En outre, il convient, dans le court terme, de stabiliser les prix afin d'atténuer le climat d'incertitude auquel doivent faire face les producteurs et les commerçants.

Herman assimile le rôle dévolu au système de commercialisation, en tant que moyen pour progresser vers la réalisation d'objectifs sociaux ou économiques, à un critère permettant de mesurer son efficacité. Dans les pays en développement, les systèmes de commercialisation agissants se doivent de promouvoir une forme d'essor économique et social, en fonction des besoins et des attentes de la nation. L'analyse de performance devrait permettre d'établir si le système de commercialisation répond à un tel objectif.

Afin de jauger, à sa juste valeur, la performance du marché à partir du critère d'efficacité de Herman, nous procédons tout d'abord à une évaluation des frais d'exploitation et des marges commerciales du négociant et à une comparaison des bénéfices, à long terme, par rapport au taux de rentabilité des capitaux engagés, afin de déterminer si l'entreprise commerciale est techniquement rentable et si ses profits sont nonnaux. Toutefois et tel qu'indiqué précédemment, les méthodes traditionnelles, utilisées pour déterminer comment le système de commercialisation réagit à l'évolution de l'état de l'offre et de la demande, ne peuvent être appliquées aux études dans les pays en développement. Par conséquent, les informations recueillies sur l'état de l'offre et de la demande doivent servir, en pareil cas, d'indicateurs pour mesurer le degré de réaction à l'évolution de la situation. L'idée sous-jacente est la suivante: si les producteurs ou les agents commerciaux sont conscients des changements de prix intervenus sur d'autres marchés ils réagiront à de tels changements par un ajustement analogue de leurs propres prix. De surcroît, l'accès à l'information peut

également servir à déterminer s'il y a répartition effective des ressources. Et ceci en vertu de l'hypothèse selon laquelle les ressources ne peuvent pas être valablement réparties sans accès à l'information sur les oscillations de l'état de l'offre et de la demande.

Bien qu'en théorie, l'analyse de corrélation des prix s'avère quelque peu inefficace pour déterminer l'intégration du marché dans les pays en voie de développement, il n'est pas impossible, cependant, qu'un recours à d'autres instruments de mesure permette d'obtenir des éléments d'information utiles pour établir le type de relations existant entre les marchés. Au lieu de procéder à une corrélation d'une série de prix relevés sur plusieurs marchés, ce mode d'analyse exige une comparaison des fluctuations saisonnières des prix. Les prix peuvent augmenter plus rapidement ou plus lentement, par rapport à la moyenne, en fonction des marchés, de la demande et des excédents disponibles. A titre d'exemple, on a observé une majoration de prix de 50% au cours de la campagne 1983/84 sur nombre de marchés déficitaires de la région de la Volta Noire, et dans le cas des marchés excédentaires, une hausse de prix supérieure à 100%, pendant la même période.<sup>3</sup> Il se peut que ces variations de prix reflètent une modification du niveau d'intégration au moment de la campagne, les marchés tendent, en effet, à être moins intégrés après la récolte. Comparer ces fluctuations de prix, en les juxtaposant à l'analyse structurelle du système de commercialisation, devrait offrir une certaine idée du niveau d'intégration du marché et permettre d'étayer les résultats obtenus, à partir du test consacré à l'accès à l'information.

L'analyse de Herman pose néanmoins des difficultés lorsque l'on cherche à déterminer, d'une manière adéquate, comment le système de commercialisation réagit à long terme et quel rôle il est amené à jouer pour promouvoir les objectifs fixés dans le cadre de politiques sociale et économique. Ce dernier critère a été pris en compte par d'autres économistes s'étant penchés sur les problèmes du développement. Ce n'est toutefois pas le cas du premier, qui demeure un vide fondamental à combler en ce qui concerne l'analyse de performance. Certains critères d'efficacité afférents à la répartition des ressources et à l'équité, qui n'ont pas été abordés par Herman, sont cependant importants au titre de cette recherche.

---

<sup>3</sup> Voir chapitre 6 pour une analyse des fluctuations saisonnières de prix.

Dans les pays non nantis, l'un des objectifs majeurs d'un plan de développement est de parvenir à une croissance dont les retombées seront équitablement réparties; en d'autres termes, les plus pauvres parmi les pauvres devraient en bénéficier au même degré. Dans le passé, la méthode d'analyse SCP a soulevé des critiques parce qu'elle prêtait peu ou pas d'attention aux préoccupations suscitées par cette question d'équité. Aussi la présente recherche se doit d'inclure des indicateurs de performance, afin de corriger cette lacune. Juger adéquatement du degré d'équité présente, dans ce cas particulier, certaines difficultés. Le (PQLI) ou indice physique de qualité de la vie, offre, dans une certaine mesure, une possibilité. Mis au point par Morris D. Morris (1979. pp. 20-87), le PQLI est un indice qui exprime, en pourcentages, le degré d'alphabétisme, les taux de mortalité infantile et de morbidité de la population toute entière. Si les retombées bénéfiques du développement sont équitablement réparties, le PQLI devrait refléter une amélioration plus généralisée de la qualité de la vie que si elles ne touchent que certaines couches de la population. Le calendrier des travaux de recherches n'est toutefois pas favorable à l'application du PQLI. La plupart des recherches effectuées sur la commercialisation sont relativement de brève durée or, il est possible qu'il faille consacrer davantage de temps pour déceler les moindres améliorations grâce à l'utilisation du PQLI et, a fortiori, lorsque l'on travaille à partir de sources indirectes. Il est donc préférable de faire appel à d'autres critères comme point de référence. Dans ce cas, mesurer le degré d'accès aux marchés peut s'avérer utile, quoique insuffisant, pour prouver l'équité des bienfaits du développement. Mais, si l'on juxtapose les résultats d'une telle analyse à ceux résultant de l'application des autres critères d'efficacité présentés par Herman, on peut alors, par le truchement du degré d'accès au marché, parvenir à une telle fin. Et il est permis de penser que si les plus pauvres ont accès aux marchés et que ces derniers sont adéquats, cette tranche de la population en profitera donc équitablement.

#### 1.5.2. Modifications de l'analyse de structure

Outre les modifications apportées à l'analyse de performance, les éléments étoffant les aspects structurels de la méthode d'analyse SCP sont importants pour obtenir des résultats dignes d'intérêt sur la base des études de commercialisation des cultures vivrières de base effectuées dans

les pays en développement. Dans cette perspective, trois aspects complémentaires devraient être inclus dans l'analyse structurelle. Primo, l'analyse devrait prendre en compte les disparités structurelles qui existent dans le système de commercialisation entre les régions accusant une production soit excédentaire, soit déficitaire. Secundo, cette analyse devrait s'étendre aux différences observées à divers niveaux du système de commercialisation. Tertio, l'analyse devrait examiner, en plus du système lui-même, l'influence exercée par d'autres secteurs économiques sur le système de commercialisation des cultures vivrières de base.

Dans les pays en développement, et tout particulièrement au Sahel, le système de commercialisation des cultures vivrières de base diffère grandement lorsqu'il s'agit de régions à production excédentaire ou déficitaire. Ces disparités peuvent être relevées notamment aux plans suivants: points de vente, principaux intermédiaires, volume des transactions, fréquence des ventes et termes des transactions. Certaines variations peuvent être imputées au fait que le producteur a les coudées plus franches pour vendre ce qu'il extrait de la terre, dans les régions accusant des excédents.

Les producteurs dans ces régions diversifient leurs cultures et ceci leur confère une plus grande latitude pour arrêter des stratégies de vente (par exemple: quels sont les produits commercialisables, à quel moment et à quel endroit). Par ailleurs, dans ces mêmes régions excédentaires, le volume de produits alimentaires de base disponibles à la vente, étant, nécessairement, plus important, cette situation contribue à modifier les pratiques commerciales des intermédiaires.<sup>4</sup> Il s'agit ici de différences structurelles qui, par la suite, affecteront le résultat de l'analyse de performance et qui, par conséquent, doivent être prises en considération.

Il en est de même pour les différences structurelles relevées à différents niveaux dans le système de commercialisation. Dans le passé, les travaux de recherche entrepris sur les cultures vivrières de base mettaient l'accent sur le marché urbain, pour la simple raison que l'on se fondait sur l'hypothèse que les petits producteurs travaillaient en vase clos. Seule

---

<sup>4</sup> Cette question n'est pas abordée directement dans nombre d'études consacrées à la commercialisation des cultures vivrières de base. On se réfère aux changements intervenant dans les structures des marchés dans les régions excédentaires et déficitaires dans Jones. 1972, Lele. 1971 et Sanhoudi. 1979. De plus, cette étude y consacre une large place.

une enquête limitée avait été menée sur les marchés et elle ne concernait que ceux où traitaient les gros producteurs. Toutefois, Hans Georg Bohle, sur la base d'une étude effectuée sur les marchés céréaliers indiens a observé que 50 à 60 % des produits vivriers de base récoltés par de petits exploitants sont vendus sur le marché (Bohle, 1983, p. 3). Il s'agit d'une part considérable de leur production, comparativement au volume commercialisé par les gros cultivateurs. Par ailleurs, Bohle fait ressortir le fait que les opérations de ramassage des produits agricoles dans une petite exploitation sont fort différentes en raison même du faible volume en cause. S'il est possible que chez les petits fermiers ouest-africains, les pourcentages de vente soient quelque peu différents, il n'en demeure pas moins qu'une proportion considérable de leurs cultures vivrières sont écoulées sur les marchés.<sup>5</sup> En outre, à l'instar de l'Inde, le système de commercialisation, est tout à fait différent en bas de l'échelle de ce système.

Il conviendrait d'inclure dans ces études un troisième aspect structurel majeur. Il a trait à l'influence exercée par un système de commercialisation dynamique et par d'autres secteurs économiques sur les propres rouages de ce système. J.D. Schaffer, critique la méthode d'analyse SCP, dans sa forme actuelle car, à son avis, elle est trop statique et elle n'est pas centrée sur l'évolution structurelle du système (Schaffer, 1968, p. 1443). D'après Schaffer, le système de commercialisation des cultures vivrières (et tout spécialement dans le monde en développement) a un caractère dynamique. Dans cette optique, pour exercer effectivement un contrôle sur le système, il est nécessaire de faire le point, d'analyser l'acquit et de déterminer quel serait l'impact, sur son champ d'action, d'autres modes d'opérer. Schaffer qualifie cette méthode d'analyse : "d'industrialisation scientifique". Il est ironique de constater que Schaffer est lui-même critiqué pour éliminer les distinctions faites entre divers secteurs agroéconomiques en incluant dans son approche la politique des pouvoirs publics, l'économie foncière, le crédit, la gestion des exploitations et la commercialisation (*idem*, p. 1450), car juger de la

---

<sup>5</sup> Les estimations actuelles des cultures vivrières de base commercialisées sont de l'ordre de 20 à 25% pour tous les ménages et légèrement supérieures pour les petits producteurs. Voir le rapport du CIILSS sur la commercialisation des céréales au Sahel. citation.

performance du système de commercialisation, sans analyser ses aspects structurels, s'avère assez difficile. De plus, les modifications apportées au système lui-même auront un impact fondamental sur l'ensemble de cette performance. Quoiqu'il en soit, les critiques formulées à l'égard de la théorie de Schaffer sont en partie valables, car, entreprendre une étude sur "l'industrialisation scientifique" exige des ressources plus importantes que celles allouées à la plupart des projets de recherche. En l'occurrence, on ne peut incorporer que certains aspects de ces facteurs influents; et il est probable que le choix se portera uniquement sur ceux qui ont un impact quelque peu direct sur le système de commercialisation des cultures de vivrières de base, telle que la politique suivie par les pouvoirs publics.

### 1.6 Méthodologie

Bien que les modifications apportées à la méthode d'analyse SCP n'aient pas été toutes intégrées, d'une manière effective, dans les travaux de recherche, leurs grandes lignes ont été incorporées à l'étude sur le système de commercialisation des céréales dans la région de la Volta Noire. L'objectif visé ici est d'élargir le champ d'analyse afin d'inclure, dans toute la mesure du possible, les facteurs exerçant une influence sur le processus de croissance et du développement du Burkina Faso. Bien que cette étude ait pour but spécifique de juger de l'efficacité du système de commercialisation des céréales, notamment au niveau du producteur, il n'en demeure pas moins qu'elle aborde également les questions importantes ayant trait au développement.

Cette étude s'attache essentiellement à examiner en détail les systèmes de commercialisation des céréales dans la région burkinabé de la Volta Noire afin de déterminer s'ils fonctionnent d'une manière satisfaisante et tout particulièrement au niveau du producteur. Ce faisant, nous osons espérer qu'une telle analyse aura pour résultat de révéler si le système de commercialisation constitue, pour les exploitants, le meilleur débouché qui soit pour leurs produits agricoles. Si tel n'était pas le cas, il faudrait alors, en second recours, examiner les solutions de rechange possibles ou les modifications à apporter au système de commercialisation.

L'étude, effectuée pendant 8 mois dans la région de la Volta Noire, a commencé en août 1983 et s'est terminée en mars 1984. Les 6 premières

semaines ont été consacrées à des questions administratives telles que recrutement et formation d'enquêteurs et installation sur le terrain. La collecte des données repose essentiellement sur des études de prix et sur des entretiens en profondeur avec les producteurs et les commerçants. En raison des limites imposées par les ressources et le temps disponible, une technique rapide d'enquête a été appliquée. Dans ce dessein et au cours des recherches faites sur le terrain, un total de 7 marchés principaux et de 20 autres, d'importance secondaire, ont été sélectionnés à travers la Volta Noire et étudiés. En ce qui concerne les marchés principaux, les prix étaient relevés toutes les deux semaines; les commerçants, de même que les producteurs, étaient interrogés sur une base régulière. La technique de recherche utilisée sur les marchés d'importance secondaire visait à recueillir un complément d'information aux travaux de recherche entrepris sur les marchés principaux. Dans ce dernier cas, l'idée maîtresse était de parvenir à corroborer des moyens de preuves, sur une base qualitative. Il s'agissait donc d'interroger des commerçants et des producteurs à l'aide de questionnaires préparés à l'avance. Les fluctuations de prix observées sur ces marchés ont été rassemblées sur une base qualitative.

Les entrevues ménagées avec les commerçants et les producteurs ont été dirigées soit par le chercheur, soit par des enquêteurs burkinabés, formés à cet effet. Les entretiens avec les commerçants, qui opéraient soit sur des marchés principaux, soit sur des marchés d'importance secondaire, portaient sur des questions aussi bien générales que spécifiques. Dans un premier temps, l'entrevue a permis d'évoquer, sur un plan d'ensemble, des problèmes de commercialisation puis a été suivie d'une discussion des activités spécifiques des commerçants. Dans nombre de cas, il était procédé à une analyse de leurs marges commerciales, de leurs frais d'exploitation et de leurs transactions antérieures. Les entretiens avec les producteurs avaient pour objectif d'établir et de jauger, sur un plan général, le profil des échanges auxquels ils procédaient. Des questions sur l'accès au marché et à l'information relative au marché étaient incluses, dans ce cas particulier.

L'analyse a été menée à partir du traditionnel modèle des structure, comportement et performance auquel ont été ajoutés plusieurs facteurs ponctuels. Bien que l'analyse des structures repose sur les éléments élaborés par Caves, elle a été modifiée afin de faire ressortir les disparités structurelles existant entre les régions accusant, selon les cas,

soit des excédents, soit des déficits, de même que les disparités relevées à différents niveaux du système de commercialisation.

L'analyse de performance est basée sur l'examen approfondi des marges commerciales afin de déterminer la rentabilité de l'entreprise. Par ailleurs, des tests concernant l'accès à l'information sur l'état du marché ont été administrés afin de déterminer comment les prix réagissent et quel est le degré d'intégration du système de commercialisation. Le tout a été complété par une comparaison des fluctuations saisonnières des prix afin de prouver la validité des informations recueillies à l'aide des tests. Enfin, l'accès du producteur aux débouchés commerciaux a servi à mesurer le degré d'équité dans ce domaine.

#### 1.7. Résumé du chapitre

Ce premier chapitre aborde la question de l'efficacité des marchés céréaliers au Burkina Faso et passe en revue des documents de travail pertinents. Il souligne l'importance que revêt, pour le développement, une commercialisation des cultures vivrières de base qui ne laisse rien au hasard et il décrit la méthode d'analyse SCP en tant qu'instrument pour mesurer la rentabilité de la gestion du système de commercialisation. Toutefois, l'emploi rationnel du modèle SCP dans des pays en développement, a exigé la modification de certains aspects de la recherche ayant trait aux facteurs de structure et de performance. Ce réagencement de la méthode d'analyse SCP aura pour effet de serrer de plus près les éléments permettant de porter un jugement sur le fonctionnement du système de commercialisation des céréales dans la région de la Volta Noire et d'identifier la nature des obstacles préjudiciables à son efficacité économique.

## CHAPITRE DEUX

### PROFIL DE LA VOLTA NOIRE <sup>1</sup>

La Volta Noire a été sélectionnée comme thème d'étude en raison du rôle pivot que joue cette région sur le double marché des cultures céréalières et commerciales au Burkina Faso. Bien que sa production excédentaire ne soit pas supérieure à celle d'autres régions, elle est cependant cruciale au ravitaillement de maints autres points géographiques au Burkina Faso. Elle est en mesure d'exporter une grande variété de produits alimentaires de base et des cultures commerciales, grâce à la plus grande fertilité de son sol et à un régime de pluies plus abondant qu'ailleurs. Ce potentiel de production est appelé à se développer par le biais de projets d'irrigation et autres programmes de mise en valeur, nouvellement introduits.

L'essor de la Volta Noire étant considéré comme un élément central du plan de développement de l'ensemble du Burkina Faso, il importe que toute entrave à cette expansion régionale soit portée à la connaissance des planificateurs. De telles entraves incluent aussi bien celles relevant du secteur productif que des services. Dans ce dernier cas, l'efficacité du système de commercialisation des céréales vivrières de base est du plus haut intérêt. Les marchés des céréales vivrières revêtent une importance aussi grande pour le producteur que pour le consommateur. Et ceci vaut tout particulièrement pour la Volta Noire, étant donné qu'elle est l'un des principaux greniers du Burkina Faso. L'étude est donc axée sur l'analyse de l'efficacité économique du système de commercialisation des céréales dans la Volta Noire afin d'établir s'il impose ou non des contraintes au développement de la région, notamment au niveau des producteurs.

Ce chapitre comporte une description de la région de la Volta Noire ainsi que des facteurs géographiques, démographiques et écologiques qui

---

<sup>1</sup> La Volta Noire était ainsi désignée dans le cadre de l'ancienne organisation administrative. Après le 4 août 1983 elle a été divisée pour former les provinces de Mou Houn, de Kossi et de Sourou.

influencent ses marchés céréaliers. Il offre en outre un condensé des plus récentes statistiques publiées sur les cultures vivrières de base et les cultures commerciales de la Volta Noire.

## 2. Caractéristiques générales

Avant la révolution d'août 1983, la Volta Noire figurait parmi les dix départements que comptait le Burkina Faso. Il s'agit d'une région située dans la partie occidentale du pays, elle jouxte la frontière de la République du Mali et quatre autres anciennes subdivisions administratives: celles du Nord (Yatenga), du Centre-ouest, du Sud-ouest et des Hauts-Bassins. La région de la Volta Noire tire son nom de la rivière du même nom qui la coupe en deux. Elle s'étire sur près de 250 kilomètres au nord des Hauts-Bassins, puis bifurque vers le sud et, après avoir rejoint la rivière Sourou, se faufile jusqu'aux confins de la région du Centre-ouest, pour finalement traverser le Ghana. Elle est la seule, au Burkina Faso, à couler d'un bout à l'autre de l'année (voir cartes 2.1 et 2.2).

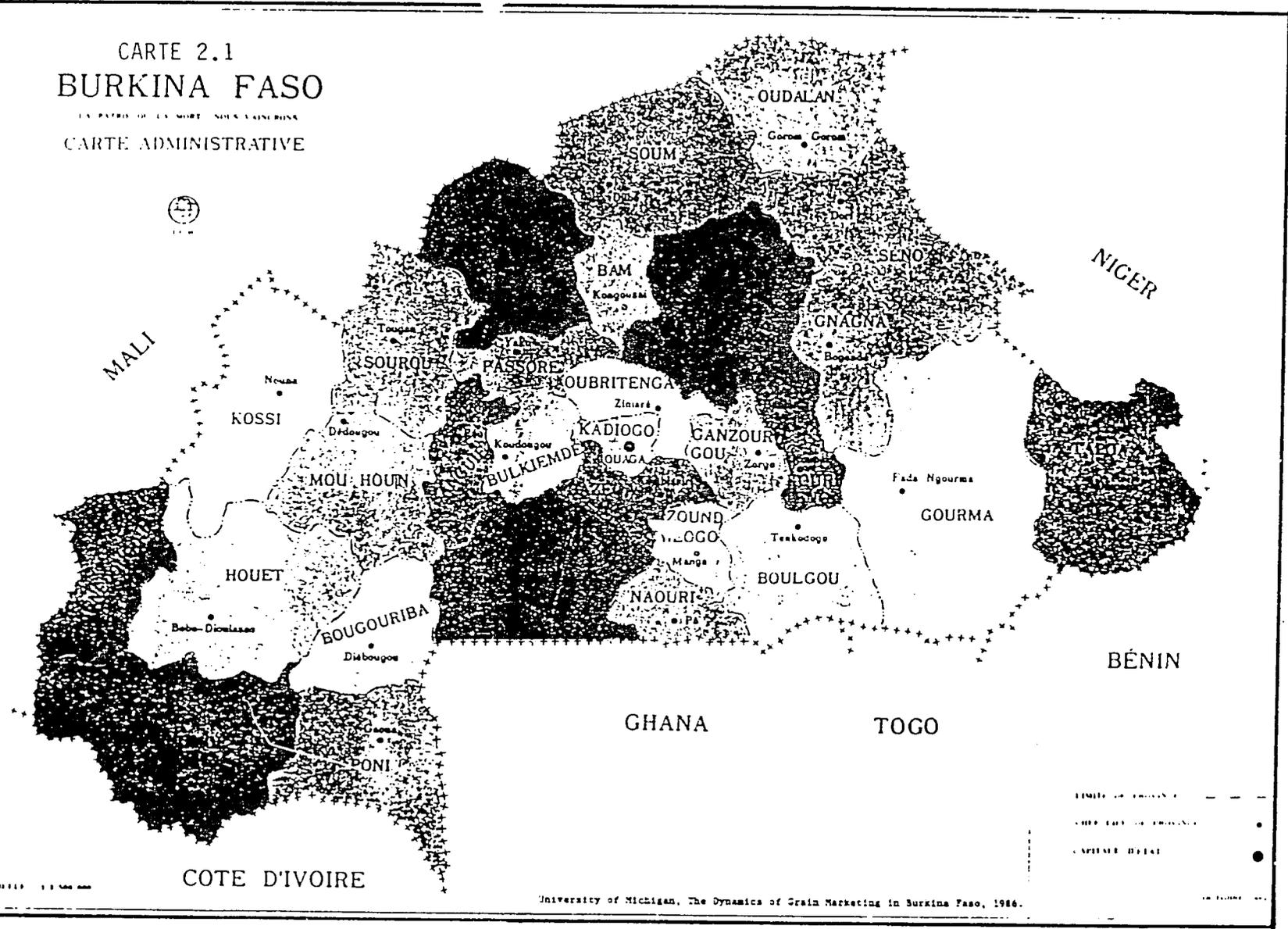
La région de la Volta Noire a pour chef-lieu: Dédougou. Il est situé pratiquement au centre de la région, à quelque 400 kilomètres à l'ouest de Ouagadougou, la capitale, à plus de 190 kilomètres au nord de Bobo-Dioulasso et à quelque 200 kilomètres au sud-ouest de Ouahigouya. Avant la révolution d'août 1983, la région était découpée en 6 cercles, coiffés par l'Organisme régional de développement (ORD): Dédougou, Nouna, Solenzo, Boromo, Kougni et Tougon. Chacun d'eux était doté de son propre bureau régional de développement, qui était chargé de superviser les activités à l'intérieur de son propre secteur.

La population de la Volta Noire était estimée, en 1983, à 722.000 habitants dont la majorité résidaient dans les cercles septentrionaux de Tougon et de Toma et dans la partie nord du cercle de Nouna. Les groupes ethniques Bobo et Dafing (Marka) prédominent dans la région. A noter toutefois l'afflux dans les secteurs méridionaux de la Volta Noire et tout particulièrement à la périphérie de la ville de Solenzo, de Mossi venus des régions surpeuplées du nord du pays et de zones sahéliennes.

En raison de l'épidémie d'onchocercose (ou cécité des rivières) les rives de la Volta Noire se sont trouvées quelque peu dépeuplées. Cela signifie que certaines des terres les plus fertiles du Burkina Faso sont

CARTE 2.1  
**BURKINA FASO**

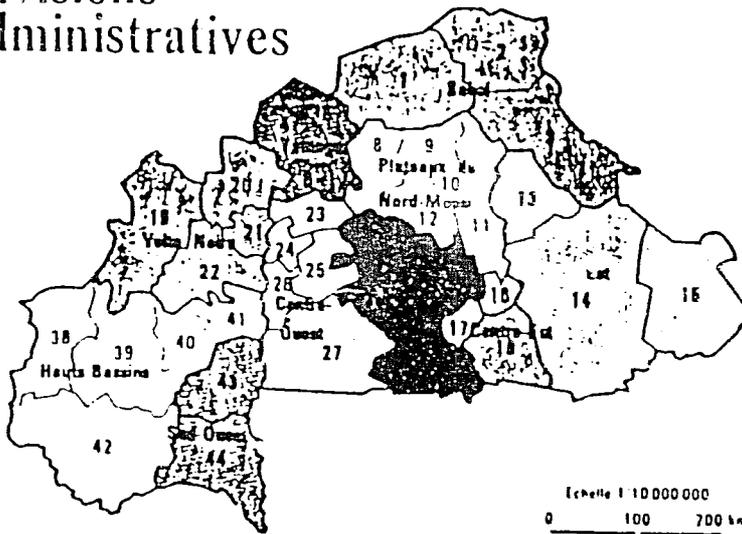
EX-PATRIE DE LA MORT - NOUS VAINCRONS  
 CARTE ADMINISTRATIVE



University of Michigan, The Dynamics of Grain Marketing in Burkina Faso, 1986.

CARTE 2.2

# Divisions administratives



- |               |                    |                   |
|---------------|--------------------|-------------------|
| 1 - Sahel     | 14 Fada N Gourma   | 28 Bousse         |
| 1 - Djibo     | 15 Diapaga         | 29 Zinbare        |
| 2 - Oudalan   | V - Centre Est     | 30 Ouagadougou    |
| 3 - Dori      | 16 Koupela         | 31 Sapone         |
| II - Yatenga  | 17 Garango         | 32 Kombissiri     |
| 4 Ouahigouya  | 18 Tenkodogo       | 33 Zorghé         |
| 5 Titao       | VI - Volta Noire   | 34 Manga          |
| 6 Gourcy      | 19 Nouna           | 35 Po             |
| 7 - Sequenega | 20 Tougan          | 36 Tiebele        |
| III Plateaux  | 21 Toma            | 37 Zabre          |
| du Nord-Mossi | 22 Dedougou        | IX Hauts Bassins  |
| 8 Kongoussi   | VII - Centre Ouest | 38 Orodara        |
| 9 Batsalogo   | 23 Yako            | 39 Bobo Dioulasso |
| 10 Pissila    | 24 Reo             | 40 Houde          |
| 11 Boulsa     | 25 Koudougou       | 41 Boromo         |
| 12 Kaye       | 26 Tenado          | 42 Banfora        |
| IV - Est      | 27 Leo             | X - Sud Ouest     |
| 13 Bogandé    | VIII - Centre      | 43 Ouhougou       |
|               |                    | 44 Gaoua          |

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

demeurées en jachère pendant des décennies. Ce n'est que tout récemment et grâce à la campagne "Oncho", organisée par l'Organisation mondiale de la santé, que l'on a constaté une remise en culture des terres, situées en bordure de la rivière.

Le système de transport desservant la région peut être qualifié au mieux de pratique. Il n'existe aucune voie ferrée, ni transports fluviaux. Dédougou est situé à l'intersection des principaux axes routiers qui s'étendent du sud-est au nord-ouest et du sud-ouest au nord-est. Il existe également un certain nombre de routes secondaires et de chemins vicinaux dont l'état est inégal. Bien qu'actuellement aucune de ces routes ne soient goudronnées, elles sont néanmoins presque toutes carrossables au cours de la saison sèche. Toutefois, pendant la période d'hivernage nombre de petites routes sont impraticables bloquant ainsi la circulation de véhicules vers maints villages et marchés. Il va sans dire, qu'en pareil cas, les possibilités d'échanges commerciaux pour les habitants de ces endroits, temporairement isolés, sont quelque peu limitées.

Nombreux sont ceux qui, dans la région, se disent persuadés que le commerce pourrait y être facilité par une amélioration du réseau de transport. Dans cette optique, le ministère burkinabé des Travaux publics envisage le bitumage de la route reliant Bobo-Dioulasso à Ouahigouya qui traverse la région de la Volta Noire. Ce projet, une fois terminé, aurait aussi le mérite d'avoir remis en état l'une des plus mauvaises voies de communication de l'endroit et probablement d'améliorer l'accès à certaines des régions inaccessibles pendant la saison des pluies.

## 2.2 Production agricole

La saison des cultures est étalée sur approximativement 5 mois dans la région de la Volta Noire. Les cultivateurs commencent à mettre leurs champs en culture en mai, c'est-à-dire juste avant le début de la saison des pluies. Les récoltes ont lieu aux alentours d'octobre, quelques semaines après les dernières pluies. Le mil venant à maturation, en général, avant le sorgho, est récolté en premier dans les régions septentrionales de la Volta Noire, où sa culture occupe une place de choix. Dans les régions méridionales, certains exploitants continuent de ramasser leurs récoltes de céréales, ou leur produits agricoles d'exportation, jusqu'en plein mois de

novembre (voir carte 2.3). Au cours de la saison sèche, nombre des éléments masculins du ménage, se rendent en Côte d'Ivoire à la recherche d'un emploi. Ils travaillent pendant cinq mois sur les plantations et dans les industries légères de Bouaké et d'Abidjan, puis regagnent le Burkina Faso vers le mois d'avril afin de se préparer pour les semailles. Ceci est particulièrement le cas des habitants des villages situés dans le nord de la Volta Noire.

Il existe deux écosystèmes distincts dans cette région: l'un est caractérisé par la savane dans le sud et l'autre par une zone climatique soudanaise dans le nord. La pluviométrie annuelle dans ses parties méridionales est en moyenne de 1.000 mm, alors que dans le nord elle est de l'ordre de 600 mm. En 1983 cependant, le régime des pluies a accusé une baisse de 30 % causant l'une des pires sécheresses enregistrées dans les annales de la région.

#### 2.2.1 Production céréalière

Les disparités écoclimatiques constatées dans la région de la Volta Noire se traduisent sur le terrain par deux zones de production agricole. La moitié sud se caractérise par des excédents de céréales et des cultures commerciales alors que la zone septentrionale est considérée comme marginale au plan agricole. L'ORD ou Organisme régional de développement est installé dans les secteurs de Solenzo, de Dédougou et de Boromo. La principale céréale produite est le sorgho blanc et le coton-graine est la culture commerciale la plus répandue. Les estimations établies en 1983 fixaient la production céréalière dans les secteurs méridionaux à 90.925 tonnes métriques soit 635 kilogrammes par habitant.<sup>2</sup> Pendant cette même période, quelque 28.620 tonnes de coton-graine ont été produites. Ces chiffres traduisent une baisse d'environ 10.000 tonnes métriques pour les céréales et un léger accroissement annuel de la production de coton.

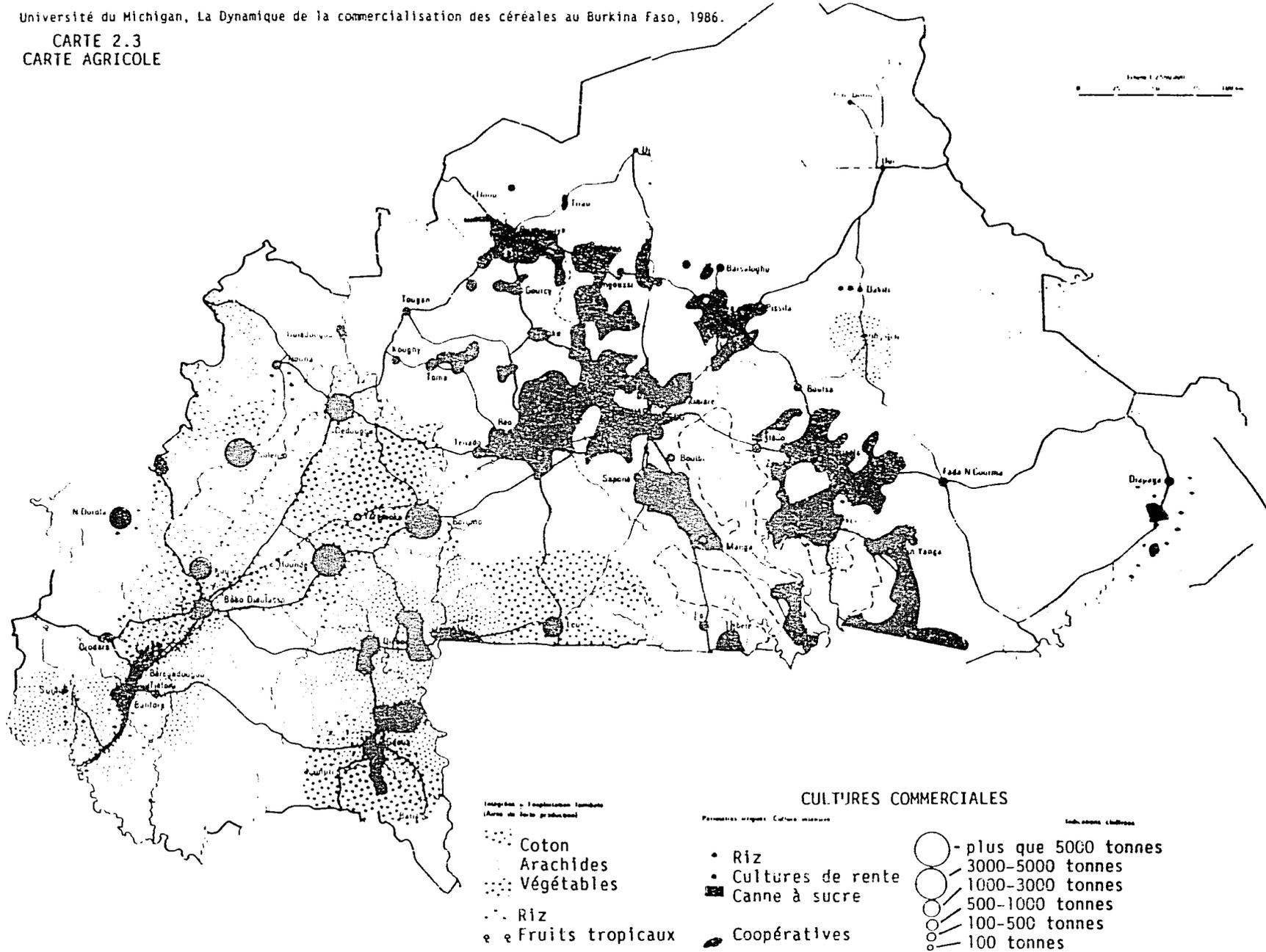
Dans la partie septentrionale de la Volta Noire, l'ORD est installé dans trois secteurs: à Nouna, Kougni et à Tougon. A l'encontre des régions méridionales, les principales céréales cultivées sont le mil et le sorgho rouge. En 1983, la production totale des céréales dans ces secteurs était chiffrée à quelque 85.120 tonnes soit 460 kilogrammes par habitant. Si l'on

---

<sup>2</sup> Les estimations relatives à la production de même que les besoins annuels en céréales proviennent de données fournies par l'ORD, l'Organisme régional de développement qui dispose dans la région d'agents de vulgarisation agricole qui sont responsables entre autres de la collecte de données.

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

CARTE 2.3  
CARTE AGRICOLE



compare ces résultats à ceux de 1982, on constate un fléchissement d'environ 13.000 tonnes métriques ce qui correspondait à 70 kilogrammes de céréales par habitant; une situation imputée à la vague de sécheresse qui s'est abattue sur ces régions au cours de la campagne de 1983.

Si les taux de production, par habitant, sont plus élevés dans le sud il en est de même des rendements à l'hectare. Ils sont en moyenne supérieurs de 15% pour ce qui concerne le mil et de près de 30% pour le sorgho, par rapport aux rendements obtenus dans le nord. En 1983, les estimations établies pour les secteurs nord, chiffraient la production du sorgho à 662 kilogrammes par hectare, celle du mil à 619 kilos contre 899 et 752 kilos respectivement, pour le sorgho et le mil récoltés dans le sud (voir tableaux 2.1 et 2.2).

Si l'on se fonde sur ces estimations de rendements céréaliers, il semble que la Volta Noire soit l'une des régions les plus productives du Burkina Faso.<sup>3</sup> Le tableau 2.3 présente une récapitulation établie par la FAO sur les rendements moyens obtenus et sur la production enregistrée au Burkina Faso entre 1974 et 1983. Sur la base de ce tableau l'on peut constater que les rendements enregistrés pour le mil cultivé dans la région de la Volta Noire, en 1982 et 1983, étaient nettement supérieurs à la moyenne nationale. En 1983, cette dernière était chiffrée à 444 kilogrammes à l'hectare alors que dans la Volta Noire la production avoisinait 700 kilogrammes par hectare. Une moyenne analogue est reflétée par les chiffres fournis pour 1982. Si le contraste, en ce qui concerne la culture du sorgho, n'est pas aussi sensible, il n'empêche que les rendements obtenus dans la région de la Volta Noire continuent de dépasser la moyenne nationale, soit environ 800 kilogrammes par hectare en 1983 et en 1982, comparés aux 700 kilogrammes que représentait la moyenne nationale pour cette période (Voir Tableau 2.3).

La Volta Noire produit environ 17% du total des céréales récoltées dans le pays. En 1983, sa production de sorgho et de mil atteignait 176.000 tonnes métriques par rapport aux 1.100.000 tonnes métriques récoltées sur l'ensemble du territoire national. En 1982, sa contribution a même été

---

<sup>3</sup> Les estimations fournies sur la production céréalière tendent à être sujettes à caution. Elles peuvent comporter des marges d'erreurs allant jusqu'à 30%. Voir les études du CILSS pays par pays (1977) pour une analyse plus détaillée des chiffres à la production.

TABLEAU 2.1  
ESTIMATION DE LA PRODUCTION CEREALIERE EN 1983

Céréales Provinces	Sorgho		Mil		Maïs		Production totale*
	kg/ha	tonnes	kg/ha	tonnes	kg/ha	tonnes	
Boroma	900	16.200	750	5.400	950	2.565	25.149
Dédougou	850	25.500	700	11.200	900	2.070	39.340
Solenzo	1.000	22.400	800	3.600	1.200	5.760	32.060
Kougny	850	14.875	700	9.380	750	150	24.461
Nouna	700	19.600	650	14.950	800	1.040	35.717,5
Tougan	650	20.150	550	13.750	600	60	33.978
Total V.N.	--	118.725	--	58.280	--	11.645	190.705,5

\* Inclut la production rizicole

Source: Ministère du Développement Rural, Secrétariat général du ministère, "Programme d'activités, campagne agricole 1983-1984", O.R.D. de la boucle de la Volta Noire, Dédougou, Burkina Faso, 1983, pp.22.

TABLEAU 2.2  
ESTIMATION DE LA PRODUCTION CEREALIERE EN 1982

Céréales Provinces	Sorgho		Mil		Maïs		Production totale*
	kg/ha	tonnes	kg/ha	tonnes	kg/ha	tonnes	
Boroma	825	19.400	650	6.470	850	2.270	29.165
Dédougou	800	21.700	700	11.085	850	1.850	34.885
Solenzo	950	30.500	825	3.560	1.100	4.145	38.400
Kougny	800	16.570	800	10.280	750	120	27.000
Nouna	645	18.000	640	16.125	750	800	35.000
Tougan	600	21.500	550	14.730	550	55	36.300
Total V.N.	--	127.670	--	62.250	--	9.240	200.750

\* Inclut la production rizicole

Source: idem. pp.43/44.

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

TABLEAU 2.3

PRODUCTION ET RENDEMENTS EN HAUTE-VOLTA EN 1974 - 1983

	Rendement: (Kg/Ha)				Production: (1000 TM)			
	74 - 76	81	82	83	74 - 76	81	82	83
Mil	425	404	393	444	364	364*	354F	400F
Sorgho	589	750	700	700	666	750*	700F	700F
Arachides	494	453	453	489	83	77F	77F	77F
Sésame	183	178	175	178	7	7	7F	7F

\* = Estimations officielles

F = Estimations de la FAO

INDICES DE LA PRODUCTION CEREALIERE EN HAUTE-VOLTA (1974 - 1976 = 100)

1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
78	77	73	104	110	87	94	110	106	89	113	109

SOURCE: Organisation pour l'agriculture (FAO), Bulletin mensuel de statistiques, Vol. 6, No. 12, décembre 1983, pp. 14/18/39/42.

supérieure, puisqu'elle avait produit, à elle seule, 186.000 des 1.054.000 tonnes métriques de céréales récoltées dans le pays (voir tableau 2.3).

### 2.2.2 Cultures commerciales

Le coton-graine, la plus importante des cultures commerciales d'exportation, est surtout récolté dans les régions méridionales de la Volta Noire. La production cotonnière totale est passée en 1983 à 31.450 tonnes, dont 28.620 provenaient des secteurs de Boromo, de Dédougou et de Solenzo (voir Tableau 2.4). Cette production en hausse reflète des conditions de culture plus favorables à celle du coton dans lesdites régions et le fait que les exploitants ont été en mesure, dans le sud, de consacrer de plus grandes surfaces à la culture de cette fibre, qu'aux céréales.

Si les conditions prévalant dans la Volta Noire ont favorisé la production cotonnière, les planteurs se sont cependant heurtés à certaines difficultés pour parvenir à la rentabilisation de leur récolte. La commercialisation du coton au Burkina Faso est assurée par l'intermédiaire de la CFDT, la Compagnie française de développement des fibres textiles, qui exerce, légalement, un monopole sur cette culture. La CFDT supervise la vente des intrants aux planteurs de coton de même que la collecte, l'égrenage et la commercialisation de cette fibre. Dans le passé, près de 90% de la production cotonnière burkinabé étaient réservés pour l'exportation, les autres 10 % étaient destinés à la VOLTEX, une usine nationale de textiles.

En vertu du monopole qu'elle détient, la CFDT applique les prix à la production et les marges commerciales fixés par le gouvernement pour la collecte du coton-graine. Cette collecte se fait par l'entremise de l'Organisme régional de développement qui collabore avec la CFDT dans les régions où a lieu la cueillette, moyennant quoi l'ORD perçoit une commission fixe pour le tonnage de coton ramassé. Il appartient à l'ORD d'envoyer dans les villages les camions affectés au transport de la récolte de coton-graine et de la livrer aux usines locales qui se chargent de l'égrenage. Au niveau du village, c'est le représentant de l'ORD qui pèse le coton et règle le producteur sur la base des prix établis par le gouvernement. Il y a toutefois lieu de noter que l'ORD s'est heurté à des problèmes pour acheminer le coton-graine, dans les délais impartis, de son lieu de production aux usines d'égrenage. En raison d'une pénurie de matériel et des capacités d'absorption des usines locales, le programme de ramassage du

TABLEAU 2.4

ESTIMATIONS DE LA PRODUCTION DE CULTURES COMMERCIALES  
EN 1983 ET PRODUCTIVITE

Produit Province	Coton		Arachides		Sésame	
	Rendement (Kg/Ha)	Production (Tonnes)	Rendement (Kg/Ha)	Production (Tonnes)	Rendement (Kg/Ha)	Production (Tonnes)
Boroma	1.000	7.700	520	1.040	320	57,5
Dédougou	930	6.500	550	825	300	270
Solenzo	1.100	16.000	700	525	350	161
Kougny	800	500	550	550	300	150
Nouna	725	700	600	5.400	325	357,5
Tougan	500	50	400	380	300	210
Total V,N.	--	31.450	--	8.720	--	1.206

SOURCE: Ministère du Développement Rural, secrétariat général du ministère, "Programmes d'activités, campagne agricole 1983-1984", ORD de la boucle de la Volta Noire, Dédougou, Burkina Faso, 1983, p. 23.

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

coton-graine, tel que prévu par l'ORD, se traduit généralement par de longs retards au niveau de l'acheminement. A telle enseigne que les planteurs doivent attendre souvent 4 à 6 autres semaines avant de voir arriver les camions travaillant pour le compte de l'Organisme régional de développement. Les cultivateurs qui tablent sur les recettes provenant des ventes de leur coton-graine pour apurer des dettes contractées avant la campagne, sont ainsi contraints de céder d'autres produits, pour les régler. Et il est fort probable qu'ils soient, de ce fait, obligés de procéder à des ventes de céréales vivrières après la récolte, donc à des prix plancher.

Parmi les autres cultures vivrières entreprises dans la région de la Volta Noire figurent celles du sésame, des arachides et des noix de karité. Le sésame y est cultivé à relativement petite échelle. Sa production ne dépasse guère 1.100 tonnes par an. De surcroît, son importance en tant que culture de rapport est en baisse, une situation attribuée au déclin de la demande. Le sésame est surtout cultivé dans les parties nord-ouest de la région, dans le secteur de Nouna. En 1983, la production totale des arachides dans la Volta Noire était estimée à 6.465 tonnes, soit une chute de 1.270 tonnes par rapport à 1982. Les décrues enregistrées à la production sont plus que probablement imputées à une saison des pluies défavorable et au fait que de moins grandes superficies sont consacrées à la culture des arachides. Sur une production arachidière régionale totale de 3.700 tonnes, 57% sont récoltés dans le secteur de Nouna et 4.390 autres tonnes, soit 68%, dans les trois secteurs septentrionaux réunis. (Voir les tableaux 2.4 et 2.5 pour des estimations de la production).

L'importance que revêt la production arachidière, dans le nord, en tant que culture commerciale et celle du coton-graine, dans les régions méridionales de la Volta Noire, doit être examinée secteur par secteur, afin de comparer les superficies consacrées à leur production. Bien que les rendements à l'hectare soient supérieurs dans les secteurs sud, c'est dans le nord que l'on trouve une plus grande proportion de terres réservées à la culture de l'arachide. Les rendements à l'hectare atteignent, dans le sud, une moyenne de 626 kilogrammes alors que dans le nord ils ne dépassent pas 463 kilogrammes. Quoiqu'il en soit, si l'on compare les surfaces allouées à la culture arachidière, on constate qu'elles représentent 74,2% des terres disponibles dans le nord de la région. Il en est de même pour la production

TABLEAU 2.5				
ESTIMATIONS DE LA PRODUCTION DE CULTURES COMMERCIALES EN 1982 ET PRODUCTIVITE				
Produit	Arachides		Sésame	
Province	Rendement (Kg/Ha)	Production (Tonnes)	Rendement (Kg/Ha)	Production (Tonnes)
Boroma	520	1.025	320	55
Dédougou	500	225	300	235
Solenzo	700	495	340	155
Kougny	550	470	305	115
Nouna	640	5.250	325	315
Tougan	300	270	290	180
Total V.N.	--	7.735	--	1.055
SOURCE: <u>Idem.</u> pp. 43/44				
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.				

cotonnière dans les trois secteurs sud, où 94,8% des terres mises en valeur, accueillent cette culture de rente.

Les noix de karité qui proviennent de l'arbre à beurre et dont les graines aux propriétés oléagineuses sont consommées sous forme de beurre ou d'huile dans les sociétés rurales, fournissent en outre des ingrédients de base pour la fabrication de bougies et de cosmétiques. Les ventes de noix de karité constituent souvent, aux dires des cultivateurs, une importante source d'argent liquide. Par ailleurs, si l'on en croit des commerçants, lorsque les récoltes annuelles de céréales sont maigres, les marchés situés dans le nord-est regorgent de noix de karité. Il est difficile d'apprécier de telles informations étant donné que l'ORD, l'Organisme régional de développement ne procède pas à la collecte de données sur la production et la récolte de noix de karité.

La commercialisation de ces cultures de rapport est régie par la Caisse de stabilisation des prix des produits agricoles (CSPP). En sa qualité de principal agent commercial, la CSPP désigne des mandataires appartenant soit au secteur privé, soit au secteur public pour se charger du ramassage des cultures de rente. La CSPP utilisait jusqu'en 1975 une sorte d'échelle mobile des prix. Ses agents versaient au producteur une somme légèrement supérieure ou inférieure au prix du marché, en fonction des termes de la transaction et de la marge que prélevait l'agent. Ce système de paiement a été modifié à partir de 1975. Depuis, le producteur est réglé sur la base des prix officiels pratiqués; de leur côté, les agents qui se chargent des opérations de transport et de manutention perçoivent une commission fixe, de même qu'une part des bénéfices réalisés par la CSPP.

Parmi les autres productions vivrières de la région souvent vendues sur les marchés figurent le maïs, le niébé, des légumineuses et des légumes. Le maïs est principalement cultivé dans les villages proches de la rivière Volta Noire pour la simple raison que sa culture exige beaucoup d'eau. Aussi, rares sont les agriculteurs de la Volta Noire à profiter d'une telle culture, bien que le goût du maïs et les aliments qui en sont extraits soient très prisés. Le maïs a en outre la particularité d'arriver à maturité avant le sorgho et le mil et, ainsi, de pouvoir être récolté au début du mois de septembre. Il s'agit donc d'un aliment qui joint l'utile à l'agréable, puisqu'il permet de satisfaire aux besoins nutritionnels des agriculteurs jusqu'à la fin des récoltes.

A l'instar des noix de karité, le niébé, s'avère lui aussi un facteur d'appoint important dans le système d'économie monétaire du ménage. Toutefois, la région n'en exporte pas de grandes quantités. Ce sont surtout les préparatrices de plats cuisinés qui achètent le niébé, dont elles utilisent la farine, pour faire des beignets qu'elles vendent le matin et pendant les jours de marché.

Les légumineuses et les légumes sont, dans la plupart des cas, cultivées dans des fermes collectives. Parmi les principaux légumes cultivés dans la région de la Volta Noire figurent des haricots verts, pommes de terre, tomates, oignons et laitues, encore que les quatre premières catégories soient en grande partie destinées à l'exportation. Seule une infime portion de ces cultures vivrières est écoulee sur les marchés locaux, qui habituellement se trouvent à la périphérie des villages. En conséquence, les conditions locales du marché affectent indubitablement cette production maraichère.

Il y a également lieu d'ajouter que nombre de ménages disposent de petits jardins potagers dont la responsabilité incombe aux femmes, faisant partie du ménage. Ces jardins potagers sont souvent cultivés à l'intérieur même de la concession occupée par le ménage ou à proximité immédiate. On y produit une variété de plantes potagères (différentes de celles cultivées à grande échelle par les grandes exploitations agricoles) qui incluent des aubergines, des poivrons rouges et des okras. Ces articles d'alimentation, généralement destinés à l'autoconsommation sont, par conséquent, rarement commercialisés.

#### Excédents céréaliers réels

Les excédents céréaliers réels découlent nécessairement de la production locale et des besoins par habitant. Le tableau 2.6 indique le montant de tels surplus pour la Volta Noire. Avec une population totale de 722.200 habitants et des besoins, par habitant, estimés à 215 kilos de céréales par an, <sup>4</sup> il fallait donc pour la campagne 1983 atteindre le chiffre de 155.273 tonnes, pour satisfaire à cette autoconsommation. La production céréalière en 1983, après ajustement de 10% au titre des semences à réserver pour la prochaine campagne, s'élevait, en chiffre arrondi, à 158.441 tonnes. La région accusait donc en 1983, un excédent de 3.167

---

<sup>4</sup> Estimations nationales des besoins annuels en céréales par habitants.

TABLEAU 2.6  
SURPLUS REELS\* 1983 - 1984

1 Provinces	2 Population	3 Production céréalière estimée	4 Moins 10% pour semences	5 Surplus disponibles	6 Besoins nutrition	7 Surplus réels (5 - 6)
Boromo	84.100	24.640	2.464	22.176	18.081,5	+ 4.094,5
Dédougou	144.600	35.170	3.517	31.653	31.089	+ 564
Solenzo	86.100	31.115	3.111,5	28.003,5	18.511,5	+ 9.492
Kougny	82.300	25.820	2.582	23.238	17.694,5	+ 5.543,5
Nouna	145.800	29.755	2.975,5	26.779,5	31.347	- 4.567,5
Tougan	179.300	29.545	2.954,5	26.590,5	38.549,5	-11.959
Total V.N.	722.200	176.045	17.604,5	158.440,5	155.273	+ 3.167,5

\* Tous les chiffres sont exprimés en tonnes.

SOURCE: "Carrefour Africain, numéro 808, 9 décembre 1983", p. 18.

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

tonnes en comparaison des 25.402 tonnes de surplus enregistrés en 1982. Un examen par secteur, fait ressortir davantage encore la gravité de la situation. Dans la partie nord de la région, seul le secteur de Koungny a enregistré un excédent, qui était de l'ordre de 5.544 tonnes; en revanche on constate que dans les secteurs de Nouna et de Tougon, et après déduction des besoins, que la production s'est soldée par un déficit atteignant 4.568 et 11.959 tonnes respectivement. En 1982, Koungny et Nouna disposaient d'excédents chiffrés respectivement à 6.605 et 153 tonnes, alors que dans le secteur de Tougon il fallait combler un trou de 5.580 tonnes. Il est intéressant de noter que les communautés résidant dans la partie sud de la région de la Volta noire disposent de plus larges excédents, en termes réels, que celles vivant dans le nord et ce pour deux raisons: les densités de population y sont plus faibles et le taux de productivité plus élevé. En 1983, après déduction des tonnages à réserver pour les semences et pour satisfaire aux besoins par habitant, les excédents globaux s'élevaient à 10.203 tonnes dans les secteurs méridionaux de la région. A Solenzo, les surplus céréaliers atteignaient, en termes réels, 9.492 tonnes, à Boromo 4.095 tonnes et à Dédougou 564 tonnes. Là encore, les excédents accusés par ces secteurs étaient plus faibles en 1983 qu'en 1982. Cette année-là les secteurs méridionaux disposaient d'un surplus global de 2.454 tonnes et par secteur, de 8.166 tonnes à Boromo, de 307 tonnes à Dédougou et de 16.048 tonnes à Solenzo.

Les surplus céréaliers résultant de la production nette, après déduction des tonnages de semences nécessaires et des estimations des besoins d'auto-consommation dans la région de la Volta Noire, étaient chiffrés pour 1983 à 3.200 tonnes contre 24.000 tonnes en 1982. Il est toutefois possible, et ce pour plusieurs raisons, que ces statistiques ne correspondent pas au tonnage réel de céréales vendues dans la région. En effet, le volume des ventes pourrait être supérieur aux chiffres avancés. Au prime abord, les normes annuelles des besoins céréaliers à satisfaire par habitant, qui sont fixées à 215 kilogrammes, paraissent élevées. L'USAID se base sur le chiffre de 180 kilogrammes par an et par habitant et ceux utilisés par d'autres donateurs se situent entre ceux déterminés par les burkinabés et l'agence américaine pour le développement international.

Il faut également tenir compte du fait qu'au cours de l'année des changements significatifs interviennent dans la composition du ménage,

changements qui, inévitablement, affectent le schéma de consommation et les besoins en céréales. Pendant la saison sèche, et tout particulièrement dans le nord-est de la région, nombre des éléments masculins faisant partie d'un ménage se rendent en Côte d'Ivoire pour y trouver un emploi saisonnier. Il n'est pas rare que les épouses profitent, elles-aussi, de la saison sèche pour quitter les autres membres du ménage et rendre de longues visites à des membres de la famille ou à des parents éloignés (qui, le cas échéant, résident dans des régions où les excédents sont plus élevés). Ceci a pour résultat de prévenir un épuisement des stocks de l'exploitation agricole et de créer un éventuel excédent qui permettra au ménage de faire "la soudure".

Mais fait plus important encore, les sommes d'argent nécessaires à un ménage peuvent dépasser de loin celles que pourraient leur procurer éventuellement la commercialisation de leurs cultures de rapport et la vente de leurs excédents céréaliers. Par conséquent, les producteurs, et tout particulièrement ceux opérant dans des secteurs à excédents marginaux, sont souvent contraints de vendre les céréales mises de côté pour leur propre consommation, afin de satisfaire à un besoin immédiat en espèces. Ils opteront souvent pour une telle solution, même si elle implique de devoir racheter, par la suite, des céréales à un prix plus élevé. Par conséquent, les exagérations constatées dans les chiffres définissant les besoins céréalier annuels, les changements saisonniers intervenant dans la composition du ménage, et les besoins immédiats en espèces peuvent souvent fausser les données, à tel point que le volume de céréales vendues est supérieur aux excédents signalés.

## CHAPITRE TROIS

### LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

#### Introduction: Historique du système de commercialisation

La mise en place du système de commercialisation des céréales dans la région de la Volta Noire résulte d'un processus complexe de circuits commerciaux établis, il y a près de cinquante ans, par des commerçants libanais pour écouler les cultures de rapport. Dans un premier temps, ces commerçants libanais, qui opéraient à partir du Mali, achetaient le sésame et les noix de karité produits dans les régions excédentaires de la Volta Noire. Ils recrutaient des agents commerciaux chargés d'acheter ce type de produits agricoles, de mettre sur pied des réseaux de ramassage dans les villages et d'établir des marchés dans les régions dont ils étaient responsables. Le commerçant allouait des fonds à son agent commercial afin de lui permettre d'acquérir les récoltes en question et de les stocker dans un magasin, en attendant son prochain passage dans la Volta Noire pour en prendre livraison. Ce commerçant libanais effectuait dans le courant de l'année plusieurs tournées dans la région afin de prendre en charge les produits emmagasinés et de rémunérer les services de son mandataire. Puis ce même commerçant assurait le transport de ces cultures de rapport vers l'une des grandes villes du Mali, d'où elles étaient exportées vers l'Europe. Par la suite, les commerçants libanais ont étendu leurs activités au commerce des céréales, qu'ils écoulaient localement sur le marché malien. Elles étaient rassemblées par les soins de leurs agents commerciaux dans le cadre des réseaux qu'ils avaient mis en place pour la commercialisation des cultures de rente.

Puis, le commerce entre le Mali et la Volta Noire a connu une période de déclin qui a été engendré par la création de marchés intérieurs et l'entrée en scène de marchands établis sur le plateau Mossi. Ces derniers ont commencé à s'insérer dans le circuit et à acheter des cultures d'exportation de même que des céréales produites dans la région de la Volta Noire. Ces marchands ont organisé leur propre réseau d'agents et d'acheteurs et tout particulièrement dans les régions accusant des excédents

marginiaux, autrefois négligés par les commerçants libanais. Qui plus est, ces derniers ont, dans le même temps, amorcé leur repli du marché de la Volta Noire, confiant à leurs agents leurs opérations dans la région. Ces mandataires ont maintenu en activité les réseaux de villages et d'acheteurs, la différence cette fois étant que les produits agricoles étaient acheminés vers les centres urbains du pays. De plus, les marchands Mossi, opérant hors de la région cultivaient à leur tour leur propre réseau d'agents et d'acheteurs tout spécialement, comme nous l'avons dit, dans les secteurs où les excédents présentaient un caractère marginal et qui, naguère, étaient délaissés par les commerçants libanais.

De nos jours, le système de commercialisation des céréales en place dans la Volta Noire, est dominé par les négociants en gros installés à Ouahigouya, dans le Yatenga et à Bobo-Dioulasso, dans la région des Hauts-Bassins, de même que par les anciens mandataires des commerçants libanais qui, eux aussi, sont devenus d'importants grossistes. Tous ces négociants continuent d'élargir le réseau d'assembleurs et d'agents dont ils dépendent, afin de faciliter leurs opérations de collecte des céréales. Ce chapitre décrit les divers types d'intermédiaires intervenant dans la commercialisation des céréales produites par la Volta Noire et leur champ d'activités. Ce chapitre présente, en outre, une description des principaux circuits de ramassage mis en place dans le cadre des marchés céréaliers, des différents types de marchés, des transactions majeures, et des principaux flux de céréales à l'intérieur et à partir de la région.

En plus du système privé de commercialisation des céréales institué dans la Volta Noire, il existe une chaîne de vente de céréales établie par le secteur public. Il s'agit d'un système de création relativement récente dans la Volta Noire, mais qui s'est rapidement imposé comme un important système institutionnel de commercialisation des céréales. Ce chapitre y sera également consacré.

### 3.1 Intermédiaires

Les marchés céréaliers sont caractérisés au Burkina Faso par un grand nombre d'intermédiaires, chacun accomplissant des fonctions différentes. Ceci vaut également pour les marchés céréaliers de la Volta Noire où existe tout un éventail d'intermédiaires à tous les niveaux du système de

commercialisation. Certains opèrent sur un seul marché, d'autres font la navette entre divers villages et marchés. Il est également des intermédiaires qui font exclusivement le commerce des céréales, alors que d'autres s'intéressent à une gamme de produits. Ces disparités ne se limitent pas aux produits commercialisés mais également au volume des transactions de céréales, au type d'unités de mesure qu'ils utilisent et aux services supplémentaires qu'ils fournissent. Une brève description des principaux intermédiaires opérant sur les marchés céréaliers de la Volta Noire est présentée ci-dessous.

3.1.1 La vendeuse est, parmi les marchands de céréales qui font partie du système de commercialisation, celle dont les activités sont des plus courantes. C'est en effet la vendeuse qui intervient entre les producteurs et les consommateurs, au niveau du commerce de détail, dans ce système. Elle achète et vend de petites quantités de céréales, qui, généralement, ne dépassent pas plus de quelques kilogrammes par transaction, car elle n'a pas beaucoup d'argent liquide à sa disposition. De plus, la vendeuse a parfois d'autres denrées à son éventaire tels que: riz, niébe, épices, noix de karité et arachides. La vendeuse opère soit sur le marché, soit en dehors. Il lui arrive parfois de faire des achats en bordure de route, avant d'arriver au marché ou dans son village, lorsque des membres de sa communauté désirent vendre des céréales avant la tenue du prochain marché.

La vendeuse utilise la plus petite des unités de mesure dans ses transactions. Sa préférence va à la louche ou à l'assiette. Ces unités de mesure sont assorties de prix unitaires fixes à l'achat comme à la vente. Donc, pour abaisser le prix effectivement payé à l'achat, la vendeuse utilise une grande louche lorsqu'elle se procure des céréales et une de plus petite taille, lorsqu'elle les vend, afin d'obtenir un meilleur prix.

Dans certains endroits de la région, la vendeuse peut aussi jouer le rôle de l'assembleur de céréales, mais, habituellement, cela signifie qu'elle travaille directement pour le compte d'un plus gros commerçant, qui lui alloue les fonds dont elle a besoin pour ce genre d'opération. C'est en particulier le cas dans le secteur de Nouna où les vendeuses sont presque exclusivement employées par des grossistes locaux. Ils chargent la vendeuse de se rendre, par taxi-brousse ou moyen de transport régional, dans plusieurs petits marchés de l'intérieur. En général, les vendeuses réussissent à se procurer sur un marché donné, avec l'argent fourni par le

commerçant, entre deux ou trois sacs de 100 kilogrammes de céréales. Mais étant donné qu'il s'agit d'un rôle atypique, il n'est assumé que par les vendeuses travaillant dans le seul secteur de Nouna.

3.1.2 L'agent villageois n'opère pas sur le marché. Il achète des céréales dans un ou plusieurs villages pour le compte d'un plus gros commerçant et contre versement d'une commission. L'agent villageois règle ses achats avec l'argent liquide fourni par le commerçant et conserve les céréales qu'il s'est ainsi procurées dans un entrepôt jusqu'à ce que le négociant en question vienne en prendre livraison. L'agent villageois préfère utiliser une tine, qui correspond à un décalitre, pour mesurer les céréales qu'il achète; mais il lui arrive parfois d'employer de plus petites unités de mesure, lorsque les quantités offertes sont insignifiantes. De surcroît, l'agent villageois est également habilité à se procurer d'autres cultures commerciales telles que: sésame, noix de karité et arachides et parfois de faire des offres de crédit au producteur, avec l'aval du commerçant.

3.1.3 Le courtier villageois. Son rôle est similaire à celui de l'agent villageois, à la différence toutefois qu'il est le seul à intervenir entre le commerçant et le producteur. Il appartient au courtier de localiser les villageois désireux de vendre de grandes quantités de céréales et de les mettre en contact avec le commerçant. Dans de telles conditions, le commerçant ne passe pas son temps à faire de la prospection. Par ailleurs, le courtier, étant connu du producteur, se porte garant du caractère équitable de la transaction. Les services du courtier sont également rémunérés par le commerçant qui lui verse une commission à la pièce. <sup>1</sup>

3.1.4 L'assembleur local. L'importance de son rôle et de ses activités varient à travers la région de la Volta Noire. Dans le cas de marchés déficitaires, l'assembleur est un intermédiaire dont le rôle est relativement marginal. Dans les régions déficitaires, il peut être, en revanche, le principal commerçant de la place.

En règle générale, l'assembleur achète des quantités modérées de céréales en lots, livrés en vrac, soit au nom des commerçants en gros, soit pour les revendre lui-même. Une commission est perçue sur les achats

---

1. Voir l'ouvrage de Polly Hill, intitulé "Markets in Africa" pour lire une description du propriétaire (courtier) sur les marchés ouest-africains.

effectués pour le compte d'autres commerçants; dans ce cas les céréales sont entreposées par les soins de l'assembleur, contre paiement de frais supplémentaires pour emmagasinage par le commerçant et au moment de la livraison. Lorsque l'assembleur procède à des achats personnels de céréales, il peut soit les stocker jusqu'au moment qui précède la saison des récoltes, c'est-à-dire lorsqu'elles se vendent au prix fort, ou bien et c'est le plus souvent le cas, revendre ces céréales immédiatement à un autre commerçant. L'OFNACER, un office de commercialisation des céréales offre un autre débouché aux assembleurs. <sup>2</sup>

L'assembleur achète, en général, ses céréales à la tine. Bien qu'il lui arrive de se procurer de faibles quantités de céréales, il offre habituellement des prix inférieurs et disproportionnés, pour les grains qu'il acquiert de cette manière. Les principaux fournisseurs de l'assembleur sont le producteur et la vendeuse. L'assembleur achète ses céréales chez le producteur, dans le village, mais le plus souvent aussi sur le marché. De plus, il peut également se procurer auprès d'une vendeuse d'une région particulière, des grains présentés dans des tines.

3.1.5 Grossistes opérant à l'échelle régionale. Il s'agit de commerçants qui brassent un plus grand volume d'affaires, qui sont spécialisés dans la vente des céréales, qui résident dans la Volta Noire et opèrent exclusivement dans la région. En règle générale, ils sont à leur compte, ils financent eux-mêmes leurs opérations d'achat et disposent de leurs propres camions de transport. Dans certaines régions rurales et en dehors de leurs activités régionales, il arrive que des commerçants perçoivent des commissions auprès de grossistes opérant à l'échelle nationale.

Ces négociants s'intéressent avant tout au commerce en gros et achètent leurs céréales, par lots et en vrac, aux assembleurs locaux ou bien recrutent les services d'agents villageois. Certains grossistes, qui travaillent à une échelle régionale, traitent directement avec la vendeuse; elle est présente lors de leurs transactions sur des marchés céréaliers ou bien elle procède, seule, à des achats de grains sur les petits marchés de brousse.

---

<sup>2</sup>. Les systèmes officiels de commercialisation des céréales et le rôle de l'OFNACER sont décrits un peu plus loin dans ce chapitre.

Le grossiste régional revend des céréales en vrac soit aux négociants opérant à l'échelle nationale, soit à des particuliers résidant dans la ville où il est établi, soit encore à des fonctionnaires de l'Etat ou à des cultivateurs dont la récolte a été un fiasco. Un tel commerçant cède rarement au détail des quantités de grains en vrac. Toutefois, des consommateurs procèdent parfois à un achat groupé chez un tel grossiste, répartissant ensuite entre eux les quantités qu'ils désirent.

Le grossiste travaillant au niveau régional fait parfois aussi le commerce d'autres articles d'alimentation et d'autres cultures. Ils sont preneurs de cultures commerciales telles que celles de l'arachide, du sésame et des noix de karité et pour ce faire, traitent par l'intermédiaire d'assembleurs et d'agents villageois avant de les revendre à des exportateurs installés à Ouagadougou ou à Bobo-Dioulasso. En outre, nombre de ces grossistes régionaux possèdent des boutiques, des bars et autres affaires commerciales dans les centres urbains où ils résident.

3.1.6 Grossistes opérant à l'échelle nationale. Ces négociants ont des antennes commerciales largement déployées. Ils agissent surtout à partir de Bobo-Dioulasso et de Ouahigouya. Ils appartiennent généralement à l'éthnie Mossi et ont à leur disposition de vastes réseaux commerciaux à l'intérieur de la Volta Noire comme à l'extérieur. Il y a toutefois lieu de noter que la manière de procéder de ces négociants diffère, selon qu'ils opèrent à partir de Bobo-Dioulasso ou de Ouahigouya. En général, ceux qui sont installés à Bobo-Dioulasso conduisent leurs affaires sur le marché, alors que ceux de Ouahigouya préfèrent acheter directement dans les villages. Par ailleurs, les négociants en grains de Bobo-Dioulasso s'intéressent également à diverses cultures commerciales incluant les noix de karité, les arachides et le sésame. Par contre, les négociants de Ouahigouya s'en tiennent strictement au commerce des céréales.

Les grossistes de Bobo-Dioulasso se ravitaillent en grains essentiellement dans les secteurs de Nouna et de Dédougou et, dans une certaine mesure, dans celui de Solenzo. Chaque négociant a quelques marchés attitrés avec lesquels il traite régulièrement et où il s'approvisionne en céréales et en produits agricoles d'exportation. Ces grossistes achètent leurs grains soit directement auprès du producteur, soit par l'intermédiaire d'un agent. Lorsqu'il s'agit d'achats de céréales, directement à la production, le négociant est tenu de se rendre dans la Volta Noire pour

assister aux jours de marchés. Sinon, il doit attendre qu'un assembleur accumule une quantité suffisante de grains pour les transporter. En général, les négociants qui font régulièrement des affaires en Volta Noire possèdent leurs propres véhicules alors que les autres doivent louer un camion pour transporter leurs céréales hors de cette région.

Les négociants de Bobo-Dioulasso liquident leurs stocks assez rapidement. Ils n'entreposent pas pendant de longues durées de temps les céréales qu'ils achètent dans la Volta Noire et ils ont en général tendance à les vendre en gros lors de leur arrivée à Bobo-Dioulasso. Une situation qui ne fait que souligner le caractère limité des capitaux dont disposent ces négociants.

Les grossistes de Ouahigouya préfèrent acheter leurs céréales, principalement le sorgho, dans le secteur de Solenzo mais s'approvisionnent aussi dans ceux de Tougan et de Koungny où cette graminée est abondamment cultivée. Les plus gros négociants de Ouahigouya se ravitaillent dans les villages de la région de Solenzo par l'intermédiaire d'un courtier villageois. Ces commerçants se rendent en Volta Noire, dès la fin de la récolte, afin d'y acheter le maximum de céréales. Certains négociants vont même jusqu'à dépêcher sur place une équipe d'avant-garde, depuis Ouahigouya, équipe qui a pour mission de prospecter les principales régions accusant des excédents et de prendre des options de ventes. Les activités de ces commerçants sont toutefois limitées au groupe de villages qu'ils ont coutume de fréquenter. D'autre part, les négociants en grains de Ouahigouya évitent les marchés. Ils affirment qu'ils peuvent se procurer dans les villages des quantités de céréales déjà préparées en lots et en vrac, alors qu'ils devraient se charger eux-mêmes d'assembler de tels lots s'ils traitaient sur les marchés. De plus, ceux qui opèrent sur les marchés doivent payer une patente ou droit de marché de même que des frais de manutention aux gérants desdits marchés. Afin d'éviter de telles redevances et prendre en charge plus rapidement les céréales sur lesquelles ils tablent, les négociants préfèrent s'adresser aux villages eux-mêmes.

Ces marchands passent entre 3 et 4 semaines dans la région de la Volta Noire pour rassembler près de 100 tonnes de grains. Si l'on en croit certains, ces céréales sont acheminées sur Ouahigouya par des camions appartenant aux négociants qui vendent une partie des grains, dès leur

arrivée à destination, et stockent le reliquat pour le céder juste avant la prochaine récolte c'est-à-dire quand les prix flambent.<sup>3</sup>

Les petits commerçants de Ouahigouya se ravitaillent sur les marchés des régions excédentaires dans les secteurs de Tougon et de Kouigny. Ils opèrent en groupe, louent collectivement un camion pour transporter le sorgho qu'ils achètent dans les marchés de ces secteurs. Ils traitent directement avec le producteur par le biais de vendeuses qui, dans ce cas, jouent le rôle de courtier. Mais leur champ d'action est très limité en comparaison de leurs confrères qui, eux, ont la possibilité de sillonner profondément à l'intérieur de la région de la Volta Noire. En fait, ils se contentent d'acheter 400 à 500 kilogrammes de grains et s'efforcent de les revendre immédiatement à Ouahigouya.

### 3.2 Unités de mesure

Il existe cinq catégories principales d'unités de mesure utilisées dans la commercialisation des céréales: (1) la louche, (2) l'assiette, (3) la boîte, (4) la tine ou décalitre et (5) le sac de 100 kilogrammes. La bascule ou la balance ne sont toutefois pas utilisées. Ces 5 unités servent à mesurer des capacités, mais celles-ci varient selon les lieux et le moment de l'année, les commerçants s'ingéniant à ajuster leurs prix en changeant les mesures de capacité utilisées au cours des transactions.

3.2.1 La louche. Son contenu est vendu à prix fixe, soit 5 francs CFA (0,0125 cents). Bien que la taille de cette louche soit d'un modèle courant, il en est certaines dont le contenu se vend 25 francs CFA. La louche est surtout utilisée par la vendeuse aussi bien dans le village que sur les marchés. Bien que le prix d'achat ou de vente de son contenu soit fixe, nombre de vendeuses varient la taille de la louche d'un marché à un autre et entre les saisons. En général, la louche utilisée à l'achat est beaucoup plus grande dans les villages de brousse et/ou après la récolte que celle utilisée à la vente sur les marchés et/ou au cours de la période qui précède la récolte. Ceci revient à dire que le prix au kilogramme varie

---

<sup>3</sup> Cette description a été recueillie lors d'entrevues avec des commerçants locaux de la Volta Noire ainsi qu'avec certains agents et commerçants de Ouahigouya. Mais l'on dispose de peu d'éléments pour démontrer, qu'une fois parvenues à Ouahigouya, les céréales font l'objet de pratiques commerciales spécifiques de la part de certains négociants.

bien que le prix unitaire à la louche demeure en apparence constant. Les fermiers et les consommateurs sont conscients de telles variations dans la taille de la louche. On constate une situation analogue pour d'autres unités de mesures.

3.2.2 L'assiette dont le contenu est également vendu à un prix unitaire fixe, est surtout utilisée par la vendeuse, mais le prix en question n'est pas uniforme dans toutes les régions. Dans la Volta Noire, l'assiette ne constitue pas une unité de mesure courante pour les céréales. La vendeuse l'emploie surtout pour le niébé, le riz et les noix de karité. A noter toutefois que certains producteurs se servent de l'assiette, en tant qu'unité de mesure, lorsqu'ils vendent leurs propres céréales sur le marché.

3.2.3 La boîte n'est autre qu'une ancienne boîte de conserve vide. Ces récipients contenaient autrefois du concentré de tomate et de l'huile de soja consommés par des groupes d'assistance américains. La capacité de tels récipients est fixe, toutefois ce n'est pas le cas du prix des produits vendus dans ces boîtes de conserve qui est sujet à modification.

3.2.4 La tîne est une unité de mesure qui, officiellement, devrait être égale à 20 litres mais la taille des tînes n'est pas uniforme. Il existe des tînes officielles dont la capacité correspond grosso modo à 20 litres et des tînes locales, un mot passe-partout pour désigner d'autres tailles. La tîne peut être remplie à la main à ras bord ou à l'aide de son chapeau, ce qui peut modifier le poids de la tîne de 8 à 10%. Soucieux de réglementer les poids et les mesures utilisés au marché, le gouvernement a défini les normes officielles de la tîne. Il a été décidé qu'une tîne remplie de sorgho blanc ou de mil devrait peser 16 kilogrammes.

La tîne représente l'unité de mesure type des assembleurs locaux et des agents villageois. Ces intermédiaires utilisent en général deux catégories de tînes, l'une de grande taille pour effectuer leurs achats, l'autre de plus petite taille pour la vente des céréales. Dans certains cas, ils sont munis de trois ou quatre types différents de tînes, afin de leur permettre de modifier leurs prix et leurs marges en fonction des saisons.

3.2.5 Le sac de 100 kilogrammes est l'unité de mesure utilisée pour le commerce en gros des céréales. Elle est surtout employée par les intermédiaires et les grossistes. Le poids réel du sac dépend en général du type de marché sur lequel a lieu la transaction et du mode de remplissage, utilisé par l'intermédiaire. Dans les meilleures conditions, le contenu de

ce sac est égal à celui de six tines officielles, ce qui parfois signifie qu'il pèse un peu moins de 100 kilogrammes. Mais il est tout aussi exact que, rempli à l'aide de tines locales ou d'autres unités de mesure, le poids de ce sac soit supérieur à 100 kilogrammes.

### 3.3 Caractéristiques générales des marchés

Les caractéristiques propres aux marchés de la Volta Noire varient à travers la région, qu'il s'agisse de leur périodicité, de leur agencement, de leur variété ou de la quantité de marchandises disponibles, de même que du nombre et de la catégorie d'intermédiaires présents. Si l'on relève certaines similarités institutionnelles dans les marchés de la région, des différences majeures existent entre ceux installés dans les secteurs excédentaires ou au contraire déficitaires.

3.3.1 Périodicité des marchés La fréquence des marchés au Burkina Faso est de 4 types différents. Il y a ceux qui se tiennent: (1) quotidiennement, (2) tous les trois jours, (3) tous les 5 jours et (4) sur une base hebdomadaire. On retrouve une telle périodicité dans la Volta Noire à l'exception toutefois des marchés tenus tous les trois jours (2). Les marchés quotidiens n'ont lieu que dans les principaux centres urbains d'un secteur particulier, mais il convient de souligner ici qu'ils connaissent un regain d'activité tous les 5 ou 7 jours.

Dans la partie nord de la région, les marchés ont lieu tous les cinq jours. Ceci est particulièrement le cas dans les régions de Tougon et de Kougny et de certains marchés situés dans les secteurs de Dégougou et de Nouna. Dans le secteur de Solenzo, la plupart des marchés se tiennent sur une base hebdomadaire et ce malgré la forte concentration de Mossi qui maintenant se sont établis dans la région. Les Mossi préfèrent les marchés se tenant à trois jours d'intervalle mais, Solenzo étant situé en territoire Bobo, ils se conforment aux desiderata de ce groupe ethnique. Il convient de mentionner en outre les marchés hebdomadaires ayant lieu en certains points des secteurs de Dédougou et de Nouna.

3.3.2 Types de marchés Il existe 3 catégories de marchés dans la Volta Noire: le petit marché de brousse, le marché de brousse régional et le marché central. Leur importance varie en fonction de leur emplacement, de la quantité et de la qualité des produits disponibles, du nombre et du type

d'intermédiaires intervenant sur le marché céréalier et du volume de transactions enregistrées.

Le petit marché de brousse typique est situé dans l'intérieur (c'est-à-dire loin d'un axe routier), il permet d'approvisionner deux, voire trois villages, tout au plus. Il s'agit d'un point d'échange de produits agricoles et de l'artisanat entre les habitants de petits villages. Les transactions les plus courantes portent sur la vente de grains, qui ainsi permet de se procurer des épices ou des plats cuisinés. Les biens de consommation sont rares, mais l'on peut souvent trouver sur de tels marchés un réparateur de bicyclette ou même de mobylette.

Seule, la vendeuse au détail intervient, régulièrement, dans le commerce des céréales sur les petits marchés de brousse. En général, le volume des transactions étant rarement supérieur à quelques kilogrammes, on ne remarque que deux ou trois vendeuses sur de tels marchés.

Pendant la pleine saison, la vente des céréales, est de courte durée sur les petits marchés de brousse. On peut, certes, se procurer cet article d'alimentation tout au long de l'année, mais ce n'est qu'au cours des quelques semaines faisant suite aux récoltes, que des quantités relativement abondantes sont offertes sur ces petits marchés.

Marchés de brousse régionaux Ils sont situés en bordure de routes carrossables bien que, dans certains cas, leur accès présente des difficultés pendant la saison des pluies. Ces marchés ravitaillent trois ou quatre villages, de même que plusieurs petits marchés de brousse de la région. Le marché de brousse régional est divisé en sections comportant un noyau de vendeuses et de producteurs offrant à leur étal des légumes et autres produits de la terre. Ce type de marché comporte en outre un restaurant où l'on sert du riz accompagné d'une sauce et diverses boissons, vendues en bouteilles. Des taxis et cars rapides assurent des services réguliers entre le marché et les principaux centres de la région.

Divers biens de consommation sont offerts sur ces marchés; en dehors de produits alimentaires, on peut s'y procurer des vêtements, des appareils électriques et des moyens de transport. Parmi les produits alimentaires à l'étalage figurent du café, du lait concentré, du sucre, des sardines et des biscuits. On peut également acheter des piles, du savon, des cigarettes et des chapelets pour musulmans. En ce qui concerne l'habillement, il s'agit de vêtements usagés, importés des Etats-Unis par des fripiers qui

s'approvisionnent auprès de magasins gérés au profit d'oeuvres charitables telles que Goodwill ou l'Armée du Salut. Il est également possible de se procurer, sur certains de ces marchés, des transistors, des magnétophones, de même que des bicyclettes et des mobylettes et, si besoin en est, de les faire réparer. La vendeuse et l'assembleur local sont deux intermédiaires majeurs en ce qui concerne les transactions céréalières effectuées sur les marchés de brousse régionaux. Ces transactions sont surtout opérées à l'aide de la louche ou de la tine. Elles se déroulent soit en plein coeur du marché, soit sur le bord de la route y conduisant. Dans certains cas, ces mêmes marchés sont fréquentés par de gros marchands ou commerçants régionaux. Il se peut également qu'ils attirent sur leur passage des négociants brassant des affaires à l'échelle nationale qui s'y arrêtent lors de certains jours de marché pour acquérir des céréales et/ou autres marchandises. Toutefois, il est nécessaire de souligner qu'il est rare de remarquer la présence des plus importants d'entre eux sur de tels marchés, sauf si ces derniers mettent en vente de vastes quantités de céréales.

La commercialisation des grains n'est pas normalement limitée dans le temps sur de tels marchés régionaux. Cependant, les transactions les plus importantes atteignent leur point culminant, habituellement, en décembre ou en janvier, après la montée en flèche des achats opérés à l'issue des récoltes. Le reste de la saison est caractérisé par des transactions à petite échelle qui sont surtout du ressort de la vendeuse. L'on constate sur certains marchés excédentaires une véritable flambée d'activités, avant que ne s'amorce la période des semailles, la raison en étant que les producteurs ont besoin de fonds pour la mise en valeur de leurs champs.

Marchés centraux Nombre de marchés centraux sont quotidiennement ouverts; toutefois, il ne s'agit pas d'une règle absolue. Ils sont en général situés soit dans des centres urbains, soit le long des routes à grande circulation sillonnant la région. Ils sont aussi installés, parfois, dans un centre administratif. Ils constituent des bases d'opérations pour les commerçants régionaux et, par conséquent, ils sont dotés de restaurants, de postes d'essence et d'un Solvocom ou magasin de détail géré par l'Etat. Ces marchés ont la particularité d'être bien achalandés, en général, et d'offrir une gamme étendue de produits et de services, allant de biens industriels à des ateliers de réparation pour automobiles. Ces marchés sont

également divisés en sections et dans certains cas comportent quelques échoppes fermant à clé.

Le marché central est approvisionné en céréales durant toute l'année, bien que les achats aient surtout lieu pendant la saison sèche. Si les marchés centraux sont ouverts à diverses catégories d'intermédiaires, les petits éventaires y sont plus rares. Les vendeuses et les assembleurs locaux se chargent, en pareil cas, de la vente d'articles hors du commun, produits à petite échelle; les commerçants régionaux ne procèdent qu'à des achats de céréales en vrac. Les producteurs ayant des activités commerciales sur de tels marchés vendent directement aux commerçants régionaux les céréales assemblées en lots et livrées en vrac.

### 3.4 Le système de commercialisation

Le système de commercialisation des céréales s'effectue par l'entremise de chaînes de ventes privées et publiques. Dans la Volta Noire, le système privé compte pour environ 80% du commerce des céréales. Il est fondé sur une multiplicité de transactions exécutées par d'innombrables intermédiaires. Le système gouvernemental de commercialisation des céréales est non moins complexe. Il est possible, en pareil cas, qu'avant de parvenir à l'office de commercialisation, les céréales changent maintes fois de mains. De plus, des disparités considérables existent dans la manière dont ces systèmes opèrent au niveau des régions excédentaires ou déficitaires de la Volta Noire. Producteurs et commerçants utilisent des tactiques commerciales différentes, qui varient d'un point à un autre de la région. Cette partie du chapitre est consacrée aux rouages du système privé et du système public de commercialisation des céréales et procède à un survol des différences majeures qui les caractérisent dans leur manière d'agir dans les régions de la Volta Noire selon quelles accusent des déficits ou des surplus.

3.4.1 Le système privé. Deux possibilités de commercialisation à titre privé s'offrent au producteur: il peut traiter au niveau du village, soit avec l'agent, soit avec le courtier ou bien décider de vendre au marché. Dans ce dernier cas, les transactions peuvent être effectuées par le truchement de divers intermédiaires en fonction des préférences personnelles et de la quantité de céréales disponibles à la vente. Si elle

est marginale, il est possible qu'il ou elle s'adjoigne les services de la vendeuse, sinon il s'adressera à l'assembleur local et, le cas échéant, à un grossiste. Il lui est également possible de procéder à des ventes directes à d'autres producteurs ou consommateurs. Ces ventes se déroulent principalement dans le village ou entre villages. Le Schema 3.1 offre une idée des chaînes de vente de céréales au niveau de la production, dans la région de la Volta Noire dont les grandes lignes sont présentées ci-dessous:

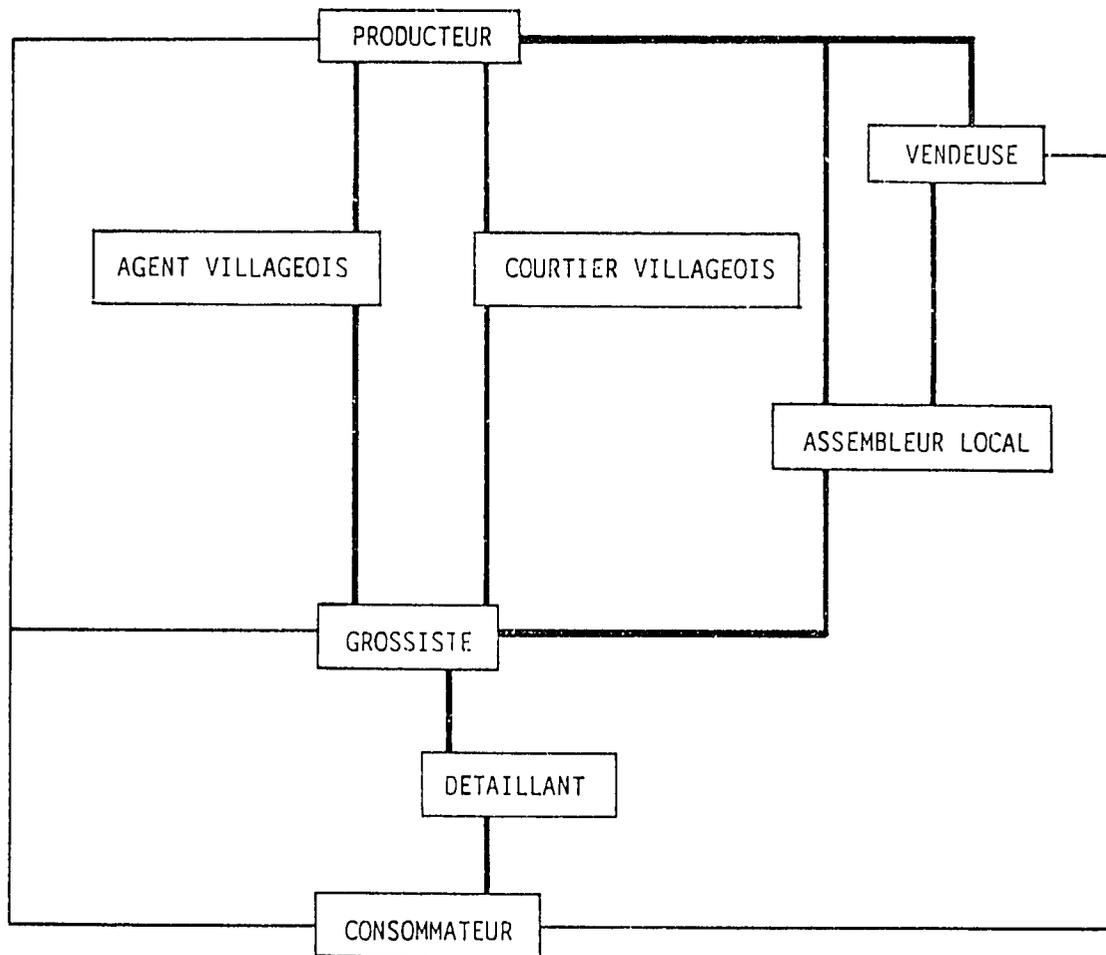
Chaînes de commercialisation privée:

1. Producteur, Consommateur
2. Producteur, Vendeuse, Consommateur
3. Producteur, Assembleur, Grossiste, Détaillant, Consommateur
4. Producteur, Agent villageois, Grossiste, Détaillant, Consommateur
5. Producteur, Courtier villageois, Grossiste, Détaillant, Consommateur
6. Producteur, Grossiste, Détaillant, Consommateur

Les transactions aux niveaux les plus faibles de la chaîne de commercialisation consistent généralement en petites quantités échangées entre les membres féminins du ménage. Les femmes obtiennent des céréales en prélevant de petites quantités à la ration familiale quotidienne. Au bout de plusieurs semaines, les femmes peuvent accumuler plusieurs kilogrammes de céréales qui sont vendus afin d'acheter d'autres biens ménagers tels que des épices et des condiments. Du fait que les femmes préfèrent traiter uniquement avec d'autres femmes, ces ventes sont effectuées avec la vendeuse ou d'autres villageoises.

Les transactions à grande échelle, effectuées directement entre les producteurs et les consommateurs d'un même village ou de villages voisins, ont surtout lieu pendant la période d'hivernage qui précède la récolte. A cette époque de l'année, il est souvent difficile aux commerçants de parcourir les marchés de l'intérieur, la saison des pluies entravant les déplacements en brousse. Par conséquent, les producteurs ayant encore des stocks de céréales à vendre à pareille époque, doivent trouver des débouchés dans leur périmètre immédiat. En fait, nombre de gros producteurs préfèrent se constituer des réserves de céréales pour réaliser de telles ventes au lieu de les céder beaucoup plus tôt à des commerçants. Ils y voient un double avantage, les prix sont alors en hausse et les frais de commercialisation sont moins élevés, puisqu'il s'agit de transactions directes du producteur au consommateur, dans le village et avant la récolte.

Schéma 3.1  
SYSTEME PRIVE DE COMMERCIALISATION DES CEREALES



— Circuit indirect

— Circuit direct

Autre élément factuel, ces producteurs estiment qu'il est de leur devoir, ainsi que l'exige la tradition, de prêter assistance aux autres membres de leur village.

Les pratiques commerciales les plus courantes dans la Volta Noire correspondent aux points trois et quatre mentionnés ci-dessus. A ce stade, la plupart des ventes sont supérieures à une tine, soit 16 kilogrammes, et sont effectuées directement par les soins du producteur, lui-même. De plus, la principale des transactions céréalières est, en général, conclue avec le mandataire délégué par un commerçant éloigné. Ainsi, le commerçant se borne à acquérir des céréales en gros et n'a pas à consacrer de temps à les assembler en lots.

Les transactions du type 5 et 6 doivent attendre l'arrivée des négociants opérant à partir de centres éloignés. Dans le cas no. 5, le courtier ne peut agir seul. Il procède aux démarches d'usage auprès des membres de sa communauté villageoise avant l'arrivée du commerçant, afin de lui faciliter la tâche. Par ailleurs, le négociant qui dirige une grande entreprise commerciale n'achète directement en gros au producteur, que ce soit au village ou au marché, que s'il a l'assurance de pouvoir assembler rapidement des quantités de céréales. Le désir de ces négociants de conclure un marché dans de telles conditions se reflète dans les prix plus élevés qu'ils sont prêts à payer pour leurs achats en gros. Dans certains cas, les producteurs disposant de quantités marginales à vendre n'hésitent pas à compléter leur stock en achetant des céréales à d'autres villageois afin de le vendre au prix de gros, donc à meilleur prix.

3.4.2 Le secteur public. Le système de commercialisation publique des céréales au Burkina Faso est géré par l'Office national des céréales (OFNACER), un organisme gouvernemental. L'OFNACER a été créé en 1970, en raison d'une vérité d'évidence qui n'avait pas échappé au gouvernement ni à des donateurs, telle l'Agence pour le développement international. Il était apparent à l'époque, que les larges fluctuations enregistrées dans les prix saisonniers pratiqués sur le marché se traduisaient par l'encaissement de bénéfices excessifs de la part des marchands de céréales. L'OFNACER a donc été fondé afin de remédier à cette situation et a reçu pour mandat de stabiliser les prix des céréales, de prendre des dispositions pour faire en sorte que les producteurs et les consommateurs ne soient pas exploités et pour aplanir les déséquilibres céréalières régionaux par la constitution de

stocks régulateurs. Mais, avec la vague de sécheresse qui a marqué le début des années 70, l'OFNACER a été amené à se préoccuper davantage de la distribution de l'aide alimentaire et de la stabilisation des prix à la consommation. Ce n'est qu'au début des années 80 que l'attention a de nouveau été centrée sur le producteur par le biais de la campagne d'achat de céréales au niveau de la ferme.

Au cours de la campagne, qui débute en novembre et se termine en mars, l'OFNACER cherche à se procurer à travers le Burkina Faso entre 20.000 et 35.000 tonnes de céréales. Les prix et les quotas annuels de vente sont déterminés avant le lancement de la campagne. Selon des sources proches de l'OFNACER, l'on reconnaît néanmoins que les prévisions d'achats sont basées non pas sur une quelconque analyse de projections de la production ou des prix, mais sur les résultats de la campagne précédente. Dans de telles conditions, il n'est pas rare que la campagne soit loin de répondre aux objectifs prévus. En 1982/83, les projections fixaient à 29.000 tonnes le total des céréales à acquérir sur toute l'étendue du territoire. En réalité, seules 25.000 tonnes ont été accumulées. Pour ce qui concerne la Volta Noire, la campagne d'achats n'a pas été infructueuse puisque 600 tonnes seulement faisaient défaut par rapport aux 10.000 prévues. Ces résultats ont donc amené les planificateurs de l'OFNACER à limiter à 9.500 tonnes, la campagne d'achats dans la Volta Noire. Toutefois, ce plan avait omis de tenir compte de la chute sensible de la production cette année là, si bien qu'un certain dérapage a été constaté dans les ventes à l'OFNACER. En effet, au début du mois de mars 1984, seules 4.000 tonnes avaient été réunies dans la région de la Voita Noire.

L'OFNACER a pour vocation d'utiliser les céréales achetées dans le cadre de la campagne pour alléger les graves pénuries qui se manifestent dans des régions déficitaires. D'autre part, l'OFNACER fixe un prix de vente national ainsi que des quota régionaux de ventes. En procédant ainsi l'OFNACER est en mesure de relever les prix d'achat au producteur dans les zones excédentaires et d'abaisser ceux facturés à la consommation dans les secteurs déficitaires.

Jusqu'en 1983/84, les groupes villageois participaient collectivement, avec les agents de l'OFNACER et des commerçants privés, à la campagne d'achats. Chacun avait la faculté de procéder à des achats et à des ventes, au cours de ladite campagne. L'OFNACER déterminait le montant des

commissions fixes que pouvaient percevoir les divers intermédiaires sur chaque kilogramme. Après août 1983, seuls les commerçants privés et patentés étaient habilités à prendre part à la campagne et les agents de l'OFNACER devaient obligatoirement traiter avec les ligues villageoises de défense (CDR). De plus, l'ensemble du commerce des céréales était désormais régi par le barème officiel des prix d'achat et de vente établit par l'OFNACER, barème que les secteurs public et privé étaient tenus de respecter.

Le système officiel de commercialisation des céréales utilise des éléments du secteur privé comme du secteur public. L'OFNACER distribue, en coopération avec les Offices de développements régionaux (ORD), de l'argent aux groupes villageois de manière à leur permettre d'acheter directement des céréales dans les villages en tant qu'agents de l'OFNACER. De plus, l'OFNACER a accordé une patente à certains commerçants qui sont ainsi habilités à agir en qualité d'intermédiaires pendant la campagne d'achats. La figure 3.2 montre sur quelle base s'organise cette campagne officielle. Le modus operandi des chaînes de commercialisation publique s'établit comme suit:

1. Producteur, Groupelement villageois <sup>4</sup>, OFNACER
2. Producteur, Assembleur, OFNACER
- 2a. Producteur, Assembleur, Commerçant patenté, OFNACER
3. Producteur, OFNACER

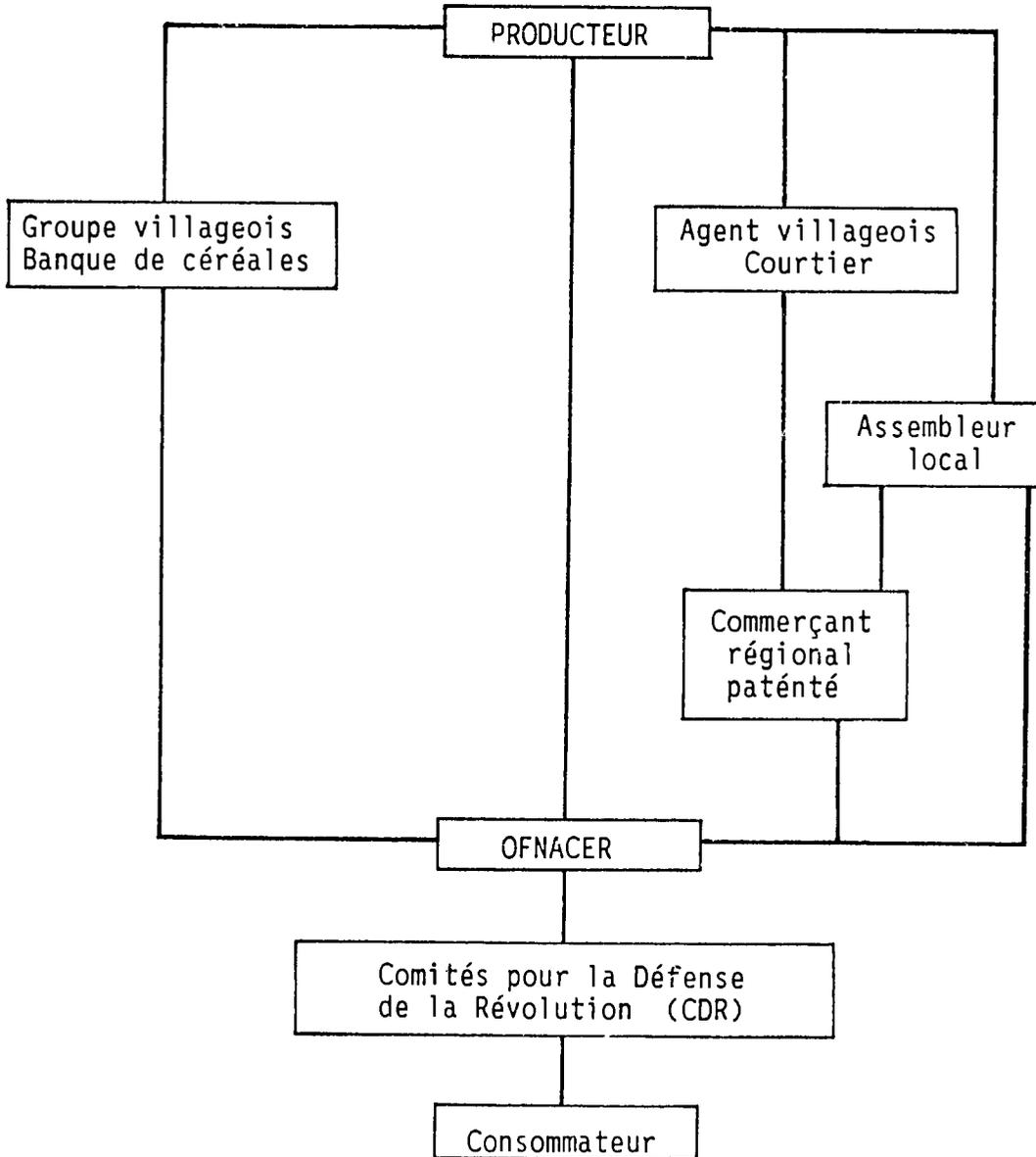
La plupart des transactions céréalières opérées dans le cadre du système officiel correspondent aux niveaux 1 et 2a. Les producteurs vendent directement leurs grains aux groupements villageois dont le rôle, en pareil cas, équivaut, dans le privé, à celui d'un agent villageois ou d'un commerçant. Le processus engagé pour les ventes faites à des assembleurs est comparable à celui appliqué dans le cadre du système privé. A noter toutefois que dans ce cas, l'assembleur ou le commerçant patenté a, en outre, la possibilité de céder des céréales à l'OFNACER. En règle générale, le commerçant achemine et livre lui-même les céréales à un dépôt de l'OFNACER spécialement prévu pour la collecte. Cependant, s'il s'agit de

---

4. Les groupements villageois sont des organisations qui regroupent les producteurs et qui ont été mises en place au Burkina Faso par l'ORD ou Organisme régional de développement.

Schéma 3.2

## SYSTEME GOUVERNEMENTAL DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES



quantités importantes, c'est-à-dire supérieures à une tonne, l'OFNACER se déplace pour prendre directement en charge les céréales chez le commerçant.

L'OFNACER, nous l'avons dit, détermine les prix d'achat des céréales cédées dans le cadre de la campagne; depuis celle de 1983/84, le secteur privé est lui aussi tenu d'adhérer aux prix fixés officiellement. En 1983/84 les prix fixés pour le mil étaient de 66 F CFA le kilogramme, de 64 F CFA pour le sorgho blanc, de 65 F CFA pour le sorgho rouge et de 60 F CFA pour le maïs. Tels étaient les prix payés aux producteurs soit par l'OFNACER, soit par ses agents. Les groupes villageois et les intermédiaires agissant pour le compte des commerçants ne peuvent pas renchérir les prix facturés à l'OFNACER ni payer aux producteurs un prix inférieur à celui officiellement imposé. Les céréales achetées dans les villages et par l'intermédiaire des mandataires désignés par les commerçants sont expédiées à l'entrepôt de Dédougou d'où elles sont revendues aux consommateurs locaux ou acheminées vers d'autres villes dans la région même et au-delà.

L'OFNACER n'est pas habilité à vendre des céréales directement au public. C'est aux CDR ou ligues villageoises de défense qu'incombe une telle responsabilité. Les CDR ont été mis sur pied après août 1983 afin de galvaniser le public et le rallier à la révolution. L'intervention des CDR dans le système de commercialisation des céréales vise à procéder à un filtrage des acheteurs, afin d'empêcher que des commerçants ne se procurent des céréales auprès de l'OFNACER dans le but de les revendre à meilleurs prix.

### 3.5 Principaux flux céréaliers enregistrés dans la Volta Noire

Les estimations nationales fixent la quantité de céréales vendues par les fermiers à 20% de la production. 70 à 80% des transactions sont effectuées par les soins du secteur privé. Le taux de commercialisation de 20% semble correspondre grosso modo à celui enregistré dans la Volta Noire, et il est peut être même légèrement supérieur, dans les secteurs méridionaux de la région. Ceci revient à dire qu'environ 45.000 tonnes de céréales sont commercialisées dans ladite région, et que 8.000 à 10.000 tonnes d'entre elles sont soit vendues à l'OFNACER, soit écoulées à l'intérieur de la région et le reliquat exporté ailleurs dans le pays.

Il s'avère difficile d'obtenir des données sur le volume des flux céréaliers. Par conséquent, les estimations de ces volumes doivent être calculées à partir d'informations qualitatives recueillies au cours d'entrevues avec des commerçants opérant soit à l'échelle nationale, soit sur un plan régional. Au cours de telles entrevues, l'enquêteur s'est efforcé d'établir le nombre de commerçants travaillant dans une région déterminée ou sur un marché particulier, de même que les volumes moyens de céréales qu'ils manutentionnaient. Des estimations des flux céréaliers et de leur ampleur peuvent ainsi être extrapolées sur la base de telles données.

La majorité des céréales exportées par la Volta Noire sont acheminées vers Ouahigouya et la zone sahélienne. Pour leur part, des informateurs estiment que 10.000 à 15.000 tonnes de céréales, produites dans la région de la Volta Noire sont, selon les années, dirigées sur Ouahigouya; ce chiffre ne reflète pas les transactions effectuées à titre privé, ni les opérations des petits revendeurs.

Il y a également lieu d'ajouter que les céréales produites dans la région sont écoulées vers d'autres grands marchés urbains: Bobo-Dioulasso, Koudougou et Ouagadougou. Ces manutentions de céréales, selon des estimations seraient de l'ordre de 7.000 à 10.000 tonnes par an.

En ce qui concerne le commerce avec le Mali, aucun acheminement majeur de céréales, produites par la Volta Noire, n'a franchi la frontière ces dernières années. Il y a cependant lieu de mentionner les activités restreintes relevées de part et d'autre de la frontière entre villages voisins. L'on estime que de tels échanges atteignent annuellement 2.000 tonnes au grand maximum. A une certaine époque, le Mali constituait le principal débouché des céréales cultivées dans la région de la Volta Noire. Mais ce courant d'échanges commerciaux a été perturbé par le conflit frontalier qui a éclaté en 1974 et par les changements intervenus dans les schémas de distribution tant au Mali qu'au Burkina Faso.

### 3.6 Résumé du chapitre

Le système de commercialisation des céréales dans la région de la Volta Noire est fort varié. Les producteurs ont, en effet, le choix entre vendre leurs céréales au niveau des villages ou à des intermédiaires opérant sur

les marchés. Cet éventail de choix comporte également des variantes, étant donné que les activités des négociants sont elles-mêmes régies par les divers niveaux du système de commercialisation dans lesquels ils interviennent et selon qu'ils opèrent dans des zones accusant des excédents ou bien au contraire des déficits. Certains détaillants ne sont pas en mesure de se procurer de grandes quantités de céréales et doivent se limiter à en acquérir quelques kilogrammes seulement, par marché. Par ailleurs, certains marchands ne procèdent à leurs achats de céréales qu'à un moment bien déterminé de l'année et préfèrent s'en tenir uniquement aux achats en gros. L'impact que revêtent ces diverses tendances commerciales sur le producteur, de même que l'efficacité du système de commercialisation sont évoqués dans les chapitres suivants.

## CHAPITRE QUATRE

### STRUCTURE DE COMMERCIALISATION DES CEREALES AU NIVEAU DU PRODUCTEUR EN VOLTA NOIRE

#### Introduction

Il est inexact de supposer que les producteurs disposent de peu de possibilités pour commercialiser les céréales vivrières de base en Volta Noire. Par le passé, l'hypothèse traditionnelle était que les producteurs ne pouvaient choisir quand, où et comment vendre leurs céréales. On affirmait que ces choix étaient dictés aux producteurs par leur situation familiale ainsi que le système de commercialisation. La théorie de base reposait sur le fait que, en raison de leur endettement et de insuffisance d'installations de stockage, les producteurs se voyaient dans l'obligation de vendre le maximum de leur production céréalière à des prix bas durant la période qui suivait la récolte. Cette situation était aggravée par les possibilités de commercialisation restreintes qui s'offraient aux producteurs. En conséquence, les planificateurs ont jugé que le système de commercialisation des céréales privé ne satisfaisait pas du tout les besoins des producteurs étant donné qu'il ne leur offrait pas de possibilités d'écoulement efficaces et ont recommandé qu'il soit remplacé par un système de commercialisation des céréales public. A l'heure actuelle, ce projet est loin d'être devenu une réalité, notamment dans la région de la Volta Noire.

En Volta Noire, les producteurs ne se laissent pas convaincre de vendre leurs céréales à des prix inférieurs. Bien que les ventes des producteurs soient concentrées dans la période qui succède immédiatement à la récolte, rien n'indique que ces ventes soient effectuées sans permettre aux producteurs de faire des choix. Au contraire, les producteurs de cette région disposent de plusieurs possibilités de commercialisation en ce qui concerne les cultures, les marchés et les intermédiaires, et, dans une certaine mesure, le moment des ventes. Le présent chapitre récapitule ces possibilités. Néanmoins, il est important dès le début d'insister sur le point suivant: l'analyse des choix du producteur qui précède repose essentiellement sur des hypothèses présentées sous forme de théorie financière. Ces études ont porté sur l'analyse de l'éventail de possibilités qui s'offraient aux producteurs afin de déterminer celles qui

étaient les plus rentables. Cette analyse n'est néanmoins pas abordée d'un point de vue strictement financier, mais plutôt présente les possibilités qui s'offrent au producteur en tenant compte des critères économiques et institutionnels différents qui, dans le cadre traditionnel, sont plus importants que les critères composant la base de l'analyse financière. Les producteurs des pays en développement prennent des décisions sur la commercialisation des céréales compte tenu non seulement de la performance économique, mais aussi compte tenu des usages et des valeurs sociales traditionnelles, facteurs également importants pour eux.

Le présent chapitre récapitule les structures de commercialisation des céréales pour les producteurs. L'analyse se concentre sur le choix du producteur en ce qui concerne les modèles de stockage, les ventes des cultures et les possibilités de commercialisation. Le présent chapitre aboutit aux conclusions suivantes:

1. Les producteurs ne sont pas dans l'obligation de vendre leurs céréales en raison d'une insuffisance des installations de stockage. Les installations de stockage qui s'offrent au producteur sont suffisamment nombreuses et le coût de nouvelles installations n'est pas prohibitif.
2. Les producteurs peuvent vendre toute une gamme de denrées supplémentaires afin de collecter suffisamment d'argent. Dans la plupart des zones de la Volta Noire, les producteurs peuvent choisir entre les cultures de rapport, l'élevage et les céréales comme source de revenu familial.
3. Les producteurs ne sont pas tributaires d'un seul commerçant. Rares sont les obligations financières ou sociales qui obligent les producteurs à vendre leurs cultures à un négociant particulier. En outre, les producteurs ont accès à des informations sur les conditions commerciales et sélectionnent leurs marchés et leurs intermédiaires, de même que l'époque de leurs ventes, parmi de nombreuses possibilités.

#### 4.1 Modèles de stockage

La majorité des producteurs de la Volta Noire disposent des moyens nécessaires pour stocker des céréales pendant plus d'un an. Dans certaines

zones de cette région, les cultivateurs peuvent stocker leur production pendant six ans et davantage. Ce fait contredit l'opinion que la capacité de stockage au niveau des exploitations est insuffisante pour la production actuelle. Les cultivateurs disposent donc d'un plus grand choix en ce qui concerne le moment opportun pour vendre leurs céréales et peuvent tirer parti des prix céréaliers plus élevés plus tard dans la saison.

En Volta Noire, les greniers céréaliers sont faits en torchis et en briques de torchis. Les cultivateurs entreposent les céréales immédiatement après la récolte. Souvent, ils ne battent même pas les céréales avant de les stocker, afin de préserver leur fraîcheur plus longtemps. En l'occurrence, les céréales sont battues après être retirées du grenier pour la vente ou la consommation quotidienne.

Dans de nombreux villages de la Volta Noire, les producteurs essaient de conserver une partie des céréales jusqu'à la récolte suivante. Soit en achetant des céréales, soit en consommant des aliments de remplacement, ces cultivateurs essaient de réduire la consommation de leur propre stock. Une fois que la récolte suivante est entamée, les céréales stockées sont alors vendues ou consommées par le ménage. Les producteurs prétendent que cette pratique leur apporte une certaine garantie contre une mauvaise récolte l'année suivante.

Les greniers sont présents dans chaque village de la Volta Noire. De nombreuses exploitations ménagères possèdent au moins deux ou trois de ces greniers avec une capacité d'environ deux tonnes de céréales. En outre, si les greniers sont pleins, les cultivateurs peuvent choisir entre stocker les céréales ailleurs ou construire des greniers supplémentaires. Les cultivateurs peuvent accroître leur capacité de stockage en battant les céréales et en les mettant dans des sacs qu'ils entreposent dans leur maison ou en stockant les épis non battus sur le toit de la maison. De plus, la construction d'un nouveau grenier n'est ni difficile ni onéreuse. La majorité des cultivateurs peuvent bâtir eux-mêmes des greniers en briques de torchis. Ils estiment que le coût d'un nouveau grenier revient entre 8000

et 9000 FCFA, soit l'équivalent de 20 dollars<sup>1</sup> et qu'il peut servir environ 15 ans.

Dans certaines des régions les moins excédentaires de la Volta Noire, où les rendements de la production sont plus irréguliers, les producteurs ont l'habitude de constituer des stocks de céréales à long terme. Ces cultivateurs stockent les céréales des années humides sur le principe que les céréales des années pluvieuses sont de meilleure qualité et se conservent mieux que les céréales récoltées une mauvaise année. Ces céréales sont enfermées dans un grenier et stockées pour une occasion spéciale ou une urgence. Lorsqu'il s'agit d'une urgence, le ménage doit avoir épuisé toutes les autres options pour acheter ou se procurer des aliments avant d'ouvrir ce grenier, étant donné que ces producteurs estiment qu'il vaut mieux consommer les céréales de la mauvaise récolte de l'année en cours avant les stocks d'une bonne année, même s'il leur faut pour cela acheter des quantités supplémentaires.

Il existe une distinction ethnique pour les producteurs qui possèdent des stocks de céréales à long terme. Dans la majorité des cas, seule la tribu Dafing (Marka) de la région nord de la Volta Noire possède des stocks céréaliers à long terme. La tribu Dafing vend rarement des céréales, préférant vendre d'autres produits ou denrées pour se procurer de l'argent. Même si les Mossi sont fort nombreux dans cette région, ils préfèrent acheter des animaux ou d'autres produits transportables plutôt que de stocker des céréales. Cette préférence repose sur la conviction des Mossi que, même s'ils sont installés en Volta Noire depuis des années, ils sont toujours étrangers à la région et risquent d'être forcés de partir à tout moment. C'est donc la raison pour laquelle ils préfèrent conserver des produits transportables à acquérir des marchandises impossibles à transporter et ne veulent pas adopter la pratique de l'entreposage à long terme.

Néanmoins, toutes les indications portent à croire que la capacité de stockage au niveau des exploitations n'est pas restreinte dans la région de

---

<sup>1</sup> Le coût estimé est ventilé comme suit:

Bois	3000
Briques	2500
Fenêtre	2000
Paille	3000
Plus main-d'oeuvre	

la Volta Noire. Les producteurs ne sont donc pas obligés de décider des moments où il convient de vendre compte tenu des capacités de stockage, pouvant ainsi profiter de possibilités de commercialisation plus intéressantes lorsque la saison est plus avancée.

#### 4.2 Structures de ventes de céréales, d'animaux et de cultures rapport

Les producteurs de la Volta Noire ne sont en général pas disposés à vendre leurs céréales comme source de revenu du ménage. A moins qu'il existe un excédent relativement important, les cultivateurs essaient de se procurer de l'argent en vendant des cultures de rapport ou des produits artisanaux ou en effectuant des travaux non agricoles. Ceci est particulièrement caractéristique des zones les plus excédentaires de la Volta Noire, mais est vrai également des zones nordiques déficitaires. Dans les zones nordiques, toutefois, les autres options qui se présentent aux producteurs sont assez limitées. La présente section récapitule les préférences du producteur en ce qui concerne les activités rémunératrices. La section comprend également un examen sur le moment opportun de la vente des céréales, les options de produits agricoles et les activités non agricoles. La présente récapitulation a pour objet de souligner que les producteurs disposent d'un plus grand choix de possibilités qu'on ne l'avait d'abord pensé. En d'autres termes, il ne se trouvent pas dans la nécessité de vendre leurs céréales immédiatement après la récolte, même s'ils décident de le faire.

##### 4.2.1. Période des ventes

Lors d'une bonne année, la saison de commercialisation des céréales s'étend de septembre à mars, la majorité des ventes étant concentrées en décembre et en janvier. C'est au cours de cette saison qu'ont lieu les transactions pour les gros volumes de céréales rassemblées à des fins d'exportation de la région. Les transactions sur la vente au détail locale ont lieu pratiquement toute l'année, avec une interruption en général pendant la moisson.

La durée de la saison des ventes dépend de l'excédent céréalier disponible et des options qui s'offrent aux producteurs. Dans les régions fort excédentaires de la Volta Noire, dans les secteurs de Solenzo et de Boromo et dans certaines parties des secteurs de Dédougou et de Nouna, la

saison des ventes se prolonge davantage étant donné que les cultivateurs vendent d'autres marchandises avant de vendre les céréales. En outre, la saison peut démarrer plus tôt dans ces régions, peut-être avant même le commencement de la moisson, du fait que les producteurs écoulent parfois le reste des stocks de la récolte de l'année précédente. Par contre, les producteurs des zones les plus déficitaires disposent de peu d'options pour vendre leurs céréales. En conséquence, la majorité de leurs grosses ventes de céréales ont lieu dans une période relativement courte, succédant immédiatement à la moisson.

Les années où la récolte est moins que suffisante, les producteurs prennent plus de précautions en ce qui concerne la vente de leurs céréales, préférant vendre simplement de petits volumes de céréales sur une période plus étendue. La structure commerciale tout entière se modifie donc de même que la saison de commercialisation, entraînant une période de ventes des céréales plus longue.

#### 4.2.2 Autres possibilités de vente de produits agricoles

La durée de la saison de commercialisation des céréales est souvent influencée par les autres possibilités de vente de produits agricoles qui se présentent aux cultivateurs. Les principales possibilités qui s'offrent aux producteurs de la Volta Noire sont les ventes de récoltes de rapport, d'animaux et de produits artisanaux fabriqués par le cultivateur. Cependant, l'éventail de ces possibilités varie entre les zones excédentaires et les zones déficitaires de la région.

Dans le sud, les cultivateurs des zones les plus excédentaires de la région peuvent vendre du coton, plutôt que des céréales, afin de se procurer de l'argent tout au début de la saison. Dans ces zones, les producteurs préfèrent vendre du coton en novembre et en décembre et des céréales en février et mars. Mais les retards du programme officiel de cueillette du coton obligent les cultivateurs à vendre des céréales plus tôt que prévu afin de rembourser leurs dettes pour la plantation du coton. Certains cultivateurs ont compensé ces retards liés au programme de la cueillette du coton en achetant des marchandises à crédit dans l'attente de leurs ventes futures de coton.

Outre les ventes de coton, les producteurs des zones sud de la Volta Noire, de même que d'autres zones, peuvent vendre d'autres cultures de rapport que les céréales. Comptant sur les conditions du marché pour les

cultures de rapport telles que l'arachide, la noix de karité et le sésame, les producteurs préfèrent vendre ces cultures avant d'écouler les céréales, mais les prix reçus sont fonction des marchés d'exportation de ces cultures. Récemment, les exportations de noix de karité et de sésame ont stagné, entraînant la baisse des prix d'achat au producteur de ces produits, ce qui a eu pour effet de détériorer les conditions de commercialisation locale de ces récoltes.<sup>2</sup>

Une autre option à la vente des céréales porte sur la vente d'animaux. Pour le producteur ayant le sens du commerce, la vente d'animaux est une source importante de revenu. Ces exploitants sont souvent des Mossi vivant en Volta Noire, qui ont été examinés plus haut, et certains des producteurs prospères de la région. Le commerce du bétail n'est en général pas pratiqué par le paysan moyen de la Volta Noire.

Les producteurs pratiquant le commerce des animaux vendent des céréales durant la période qui précède la moisson et achètent principalement des petits ruminants et des volailles. A de rares occasions, il arrive que des producteurs achètent du gros bétail pour la traction animale. Tous les animaux sont gardés en tant qu'investissement et ne sont vendus que lorsque le producteur éprouve de gros besoins d'argent, soit pour une noce, soit pour des funérailles ou encore une urgence familiale. De surcroît, certains producteurs ont signalé la vente d'animaux lorsque leur prix commence à baisser par rapport au prix des céréales. En d'autres termes, les pratiques commerciales de ventes des animaux par le producteur suivent parfois une sorte de rapport de prix céréales/animaux, mais ce rapport n'a pas été étudié avec précision. Avec certains exploitants prospères, la vente d'animaux peut donc constituer une possibilité de remplacement à la vente des céréales pour satisfaire aux besoins d'argent du producteur.

Les autres options rémunératrices sont la vente d'articles artisanaux ou les travaux non agricoles. Les producteurs fabriquent souvent certains articles pour les vendre sur les marchés locaux. On peut citer parmi ces produits des paniers, des bols, des tissus, des petits tapis et autres articles ménagers. Ces produits sont fabriqués principalement à la saison creuse et peuvent remplacer la vente de céréales comme source de revenu familial, mais seulement lorsque la saison est avancée.

---

<sup>2</sup> Voir résumé des exportations par la FAO dans Bulletin mensuel des statistiques, vol. 6, n°12, décembre 1983. p.42.

Certains producteurs effectuent également des travaux non agricoles soit localement, soit en Côte d'Ivoire. Dans la majorité des villages de la Volta Noire, il existe au moins un griôt, c'est-à-dire un prêtre animiste. Le griôt conduit certaines cérémonies qui subsistent toujours même si le village autrefois animiste a été converti. Ces services procurent au griôt une source importante de revenu. Outre le griôt, le village dispose parfois d'un instituteur islamique qui enseigne le Coran aux jeunes enfants et rédige des incantations pour les membres des villages. Ces incantations aident soi-disant les villageois dans leur travail ou leur vie familiale. L'instituteur de l'école coranique est rémunéré par les villageois pour la rédaction de ces incantations. Certains instituteurs coraniens ont même parfois des disciples en dehors de leur village et sont donc devenus très prospères et influents.

Enfin, de nombreux producteurs de la Volta Noire passent la saison creuse, ou même plusieurs années, en Côte d'Ivoire à travailler dans les plantations ou dans l'industrie légère d'Abidjan ou de Bouaké. Ces producteurs sont généralement de jeunes chefs de famille, âgés de moins de 30 ans. En se rendant en Côte d'Ivoire, ils espèrent gagner des revenus supplémentaires et réduire la quantité de céréales consommées au niveau de l'exploitation. Dans de nombreux cas, toutefois, lorsqu'ils reviennent pour la saison du semis, ils vendent une partie de leurs stocks excédentaires de céréales à la haute saison précédant la récolte afin de pouvoir acheter les facteurs de production. Ces sources de revenu non agricoles permettent au producteur de réaliser les achats nécessaires sans vendre les céréales à bas prix.

En bref, les producteurs disposent de plusieurs autres possibilités de revenu que la vente des céréales. Ces possibilités incluent la vente de cultures de rapport, d'animaux, d'articles artisanaux et les revenus tirés de travaux non agricoles. Bien que toutes ces possibilités s'accompagnent de problèmes, comme il a été expliqué plus haut, les producteurs ont néanmoins constaté qu'elles constituaient des sources précieuses de revenu et les rendaient moins tributaires des ventes de céréales. Mais s'ils sont atténué leur dépendance vis-à-vis des ventes de céréales, ils ne l'ont pas éliminée. Malgré la présence de ces autres possibilités, les producteurs continuent donc à compter sur la vente des céréales comme principale source de revenu.

### 4.3 Options au sein même du système de commercialisation des céréales

Comme les ventes de céréales sont une source essentielle de revenu pour les producteurs, il est important d'analyser les options qui se présentent aux cultivateurs au sein même du système de commercialisation. La présente section analyse brièvement ces options en Volta Noire. L'analyse couvre l'éventail des possibilités qui s'offrent aux producteurs en matière de variétés céréalières, de marchés, d'intermédiaires et de conditions des transactions. En outre, cette analyse inclut un examen sur la façon dont les producteurs de la Volta Noire prennent leurs décisions relatives à la commercialisation des céréales.

#### 4.3.1 Variété des céréales commercialisées

Les producteurs préfèrent vendre uniquement la variété de céréales la plus abondante. Les transactions céréalières volumineuses, celles qui dépassent une tine (16 kg) s'appliquent à la variété de céréales la plus abondante, alors que les variétés secondaires se vendront seulement en petites quantités et en général à des fins de consommation locales. Cette tendance traduit le désir du producteur de préserver sa récolte secondaire, ainsi que le désir du commerçant de négocier uniquement de gros volumes. Le sorgho étant la variété la plus abondante dans les secteurs sud de la Volta Noire, c'est également la céréale la plus commercialisée dans ces secteurs. Pareillement, le petit mil est la principale variété commercialisée dans les secteurs où elle est la plus abondante.

Dans les secteurs sud de la Volta Noire, le sorgho est le plus souvent vendu aux assembleurs et le petit mil aux vendeuses locales. Les commerçants qui cherchent à assembler des céréales achètent le sorgho en grandes quantités directement au producteur. Dans ces zones, les producteurs évitent de vendre le petit mil en raison des faibles volumes produits. Ils préfèrent le conserver, afin de préparer des plats spéciaux pour les fêtes musulmanes. Cependant, s'ils décident de vendre le petit mil, ils l'écoulent en quantités restreintes, immédiatement avant ces fêtes, lorsque la demande en petit mil est la plus élevée.

Par contre, dans les zones où le petit mil est la céréale la plus abondante, c'est la variété qui est la plus commercialisée et le sorgho qui est conservé. En l'occurrence, le sorgho est néanmoins gardé non seulement pour sa saveur, mais aussi pour sa durée de conservation. Les producteurs

prétendent que le sorgho se conserve mieux que le petit mil et qu'il est donc préféré pour le stockage à long terme. En outre, le sorgho est la céréale la plus estimée pour la préparation du dolo, la bière locale. En conséquence, les producteurs des zones abondantes en petit mil voyagent souvent pour vendre leur sorgho aux préparatrices de dolo à un prix plus élevé.

#### 4.3.2 Options de marchés/intermédiaires

Les options du producteur concernant les marchés et les intermédiaires dépendent de la quantité des céréales à vendre. Les producteurs qui vendent de gros volumes de céréales disposent de moins de possibilités d'écoulement sur les petits marchés de brousse. Cependant, les transactions à petite échelle qui se pratiquent sur les grands marchés ne sont généralement pas, à long terme, favorables aux producteurs. Il en résulte donc que les producteurs vendant de gros volumes de céréales préfèrent se rendre sur les plus grands marchés ou passer par de gros intermédiaires. Mais ils doivent parfois voyager pour les atteindre. Pareillement, pour les petites transactions, les producteurs préfèrent aller sur les plus petits marchés et avoir recours à des intermédiaires de moindre importance afin d'obtenir un prix plus intéressant pour leurs céréales.

Pour les transactions à petite échelle, le producteur préfère les petits intermédiaires et les petits marchés. Si les marchés plus importants conviennent mieux aux grandes transactions céréalières, les producteurs trouvent qu'il est plus facile et plus rentable d'écouler de petites quantités de céréales sur les marchés de faible importance ou au niveau le plus bas du système de commercialisation. Pour les transactions de quelques kilos seulement, le producteur préfère s'adresser à la vendeuse ou au petit assembleur, étant donné que ces intermédiaires utilisent de petites unités de mesure, soit la louche, soit la boîte. Ces unités de mesure sont considérées comme étant plus précises pour évaluer les petites quantités de céréales. Par contre, les commerçants et les gros assembleurs se servent de la tine comme unité de mesure et paient souvent un prix exagérément faible pour les volumes inférieurs à une tine. Par conséquent, en vendant ses céréales aux intermédiaires moins importants qui appliquent des unités de mesure plus petites, le producteur estime qu'il obtient un meilleur prix par kilo que s'il s'adresse à de gros commerçants.

Pour écouler de grosses quantités de céréales, les producteurs doivent trouver un marché capable d'absorber un tel volume. La taille des transactions céréalières de grande échelle, en Volta Noire, varie entre les zones excédentaires et les zones déficitaires. Dans les zones excédentaires, ces transactions se situent en moyenne entre deux et trois tines (32-48 kilos) par transaction pour un total de ventes en moyenne de deux sacs (200 kg) par an et par producteur. Dans les zones déficitaires, cette moyenne est bien inférieure, se situant en général aux alentours d'une tine (16 kg) par transaction, soit peut-être un total de 50 kg par exploitation vendu chaque année. La majorité des tout petits commerçants de céréales, toutefois, sont incapables de négocier une transaction de cette importance. La vendeuse, qui est l'intermédiaire qui se situe au plus bas niveau, ne possède pas suffisamment d'argent comptant pour acheter une tine de céréales. A ce titre, les producteurs qui vendent de tels volumes de céréales doivent trouver des intermédiaires capables de les leur acheter. A cette fin, ils doivent souvent transporter les céréales jusqu'au marché central ou jusqu'au marché de brousse régional le plus proche pour les écouler. Dans certaines zones, les producteurs trouvent parfois des agents ou des commerçants travaillant avec des courtiers qui achètent de gros volumes de céréales dans le village. En l'occurrence, les producteurs ont le choix de transporter les céréales jusqu'au marché le plus commode ou de les vendre au village à l'agent ou au commerçant.

Outre le choix des marchés, pour la vente de grosses quantités de céréales, les producteurs ont parfois la possibilité de choisir entre plusieurs négociants. En général, pour sélectionner le commerçant auquel il vend ses céréales, le producteur de la Volta Noire prend en compte son coût de commercialisation ainsi que ses rapports avec le commerçant. Pour la vente de gros volumes de céréales, le producteur essaie en général de trouver un négociant près de son village, voire dans le village. Les producteurs se plaignent de la difficulté à transporter les céréales jusqu'au marché et du coût élevé du transport. Pour les grosses quantités, les producteurs nécessitent une charrette tirée par un âne. S'ils n'en possèdent pas, ils doivent en louer une. En outre, ils doivent payer un individu pour les aider à charger et à décharger les céréales au village et au marché. De surcroît, si le producteur transporte les céréales à bicyclette ou en vélomoteur, il se trouve parfois dans l'obligation de payer

une redevance sur le véhicule quand il arrive au marché. Afin d'éviter ces difficultés et ces coûts, le producteur s'efforcera de trouver un point de vente local pour écouler ses céréales avant de s'aventurer jusqu'au marché.

Au village, il a parfois le choix de vendre les céréales à un agent villageois ou à un commerçant servant de courtier. Cependant, la vente des céréales à l'agent, comme au courtier, ne sont pas des options viables à la fin de la saison de commercialisation. Une fois que l'agent a épuisé ses fonds, il ne cherche plus à se procurer des céréales pour le compte du commerçant, même à crédit. En ce qui concerne le commerçant éloigné qui s'adresse à un courtier, celui-ci ne peut venir au village qu'une fois, en général immédiatement après la moisson.

Si les intermédiaires officiels ne viennent pas négocier au village à la fin de la saison, les producteurs possédant des volumes considérables de céréales peuvent toutefois trouver des possibilités de vente auprès des consommateurs du village. Un producteur, dont la récolte a été mauvaise ou à qui les achats en céréales sont irréguliers, achètera des céréales au village ou près de son village pour la même raison qu'un producteur qui préfère vendre au village. Il existe des zones où certains producteurs ne vendent jamais leurs céréales à des négociants extérieurs. Ils préfèrent conserver leurs céréales afin de les vendre aux villageois pauvres.

S'il n'existe pas de point de vente pour écouler de gros volumes de céréales dans le village ou près du village, les producteurs doivent alors s'adresser aux intermédiaires des marchés pour vendre leurs céréales. En l'occurrence, les producteurs vendent généralement leurs céréales à un commerçant avec qui ils sont en rapport. Ces rapports ne comportent habituellement pas d'obligation financière de la part du producteur, toutefois ils peuvent faciliter les transactions à crédit à l'occasion. Ces rapports commerçant-producteur reposent sur une confiance mutuelle qui s'est instaurée avec le temps. Les producteurs préfèrent vendre aux commerçants qui sont depuis longtemps établis sur le marché. De surcroît, ils continuent à vendre à un commerçant particulier étant donné qu'ils ont confiance dans la précision de ses unités de mesure. Comme il n'existe pas de normalisation véritable des poids et des mesures, les commerçants essaient de frauder en remplissant excessivement l'unité de mesure ou en la faisant légèrement plus grande. Les producteurs choisissent les négociants qui ne changent pas continuellement d'unité de mesure et y restent fidèles.

C'est également la raison pour laquelle les commerçants fort éloignés ont besoin d'avoir recours à un courtier villageois. Le producteur connaît le courtier et il s'instaure une certaine confiance entre le producteur et le commerçant éloigné.<sup>3</sup>

Les producteurs préfèrent également les commerçants locaux qui conservent une partie de leur récolte dans la zone et peuvent fournir des céréales même à crédit en cas d'urgence. Les commerçants éloignés transportent les céréales qu'ils achètent hors de la région, et, élément encore plus important, hors de la zone immédiate du producteur. Mais le commerçant local conserve une partie des céréales dans la zone où il traite afin de les revendre durant la période qui précède la récolte.<sup>4</sup> De plus, le commerçant local tolère que ces ventes de céréales soient réalisées à crédit, même si en général il ne le souhaite pas.

Il est difficile de conclure de l'étude sur la Volta Noire si les producteurs sont forcés d'établir des rapports commerciaux sur la base des obligations financières. Si l'utilisation du crédit se répand, rares sont les producteurs disposant régulièrement de crédit qui ont pu être trouvés. Il n'existe pas en Volta Noire de système de crédit répandu et régulier et les producteurs de cette région n'acceptent pas non plus de vendre à crédit. De surcroît, les commerçants ne tiennent pas à accorder plus de 5000 FCFA de crédit sur les ventes de céréales en raison du manquement vraisemblable à rembourser. De nombreux commerçants prétendent que le taux de manquement est fort élevé et ne tiennent donc pas à octroyer régulièrement des crédits. Lorsqu'un crédit est toutefois accordé, la somme est limitée et offerte en général afin d'entretenir de bonnes relations entre le commerçant et le producteur.

Les rapports commerçant-producteur, tout en n'étant pas coercitifs, réduisent les gains du producteur, mais cette réduction est compensée par

---

<sup>3</sup> Voir Herman 1976 pour un examen des courtiers/intermédiaires dans le commerce du bétail au Burkina Faso.

<sup>4</sup> Les mêmes structures de la commercialisation des céréales au niveau du producteur se retrouve avec les ventes à l'OFNACER. Dans certaines zones, les producteurs décident de ne pas vendre au groupement villageois parce que leurs céréales sont exportées hors de la région par l'intermédiaire de l'OFNACER et que le village ne possède plus aucun stock en cas d'urgence.

les autres avantages qu'offre cette relation. Les commerçants, tout comme les producteurs, admettent que les sommes touchées pour les céréales vendues moyennant les rapports commerçant-producteur ne correspondent pas toujours au tarif le plus élevé ni au prix réel du marché. Le commerçant peut profiter de cette relation pour exercer une certaine influence. Cependant, les producteurs font attention de ne pas laisser le commerçant trop profiter d'eux du fait de cette relation. Le producteur est prêt et capable de s'adresser à un autre commerçant si le premier essaie réellement de l'exploiter. De plus, les producteurs estiment que le léger avantage financier que s'attire le commerçant est justifié en raison des services qu'il fournit. Le commerçant stocke également les céréales, immobilise des capitaux et accorde parfois du crédit au producteur. Le producteur et le commerçant considèrent que l'avantage financier sert à couvrir le coût de ces services supplémentaires.

#### 4.4 Résumé du chapitre

La structure générale de la commercialisation des céréales au niveau du producteur dans la région de la Volta Noire révèle que les producteurs disposent de plusieurs options pour vendre leurs céréales et s'efforcent d'obtenir les conditions commerciales les plus favorables. En outre, il semble que les producteurs prennent des décisions réfléchies sur le prix, sur le choix des diverses options concernant la variété de la céréale vendue et sur le choix du point de vente. Parfois, néanmoins, leurs décisions se révèlent mauvaises et ils ne tirent pas le meilleur prix possible de leurs céréales; mais ces pertes financières ne sont pas inhérentes au système de commercialisation et sont habituellement compensées. Cependant, si le producteur est en mesure de prendre des décisions judicieuses, il arrive parfois que le système de commercialisation ne puisse pas écouler efficacement l'excédent de la production de la Volta Noire vers les régions déficitaires et les centres urbains du Burkina Faso. De surcroît, si les producteurs cherchent parfois à se procurer de meilleures possibilités de vente, les commerçants peuvent s'entendre entre eux pour empêcher les producteurs de se procurer ces avantages. Ces aspects du système de commercialisation sont analysés aux chapitres suivants.

## CHAPITRE CINQ

### CONCURRENCE COMMERCIALE

#### Introduction

Les systèmes de commercialisation des céréales fonctionnent efficacement lorsque les marchés individuels au sein du système sont parfaitement compétitifs. Pour qu'il existe une véritable concurrence, il faut qu'il existe un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs sur le marché, agissant tous indépendamment et anonymement. En outre, aucun individu ou groupe seul ne peut prendre des mesures pour contrôler le marché et influencer les prix. En conséquence, les changements de prix sont relativement identiques dans l'ensemble du système, entraînant une répartition efficace des ressources.

Une étude de la structure et du comportement du système de commercialisation des céréales peut servir à déterminer si les marchés de la Volta Noire sont parfaitement compétitifs. La présente analyse comporte une étude de la concentration du marché, des obstacles à la pénétration et de la différenciation des produits, de même que du pouvoir commercial. Par concentration du marché, on entend la part des ventes du marché que la plus grosse ou les plus grosses entreprises contrôlent. Dans les conditions propices à une concurrence parfaite, la part du marché de la plus grosse entreprise n'est pas plus grande que celle de la plus petite entreprise. La disparition des conditions propices à une concurrence parfaite se produit lorsqu'une ou plusieurs entreprises peuvent dominer le marché, créant des situations monopsonistique ou oligopsonistique. Dans ces conditions, les entreprises dominantes peuvent prendre des mesures pour influencer les prix, entraînant des distorsions dans les indicateurs du marché.

Les obstacles à la pénétration sont les forces naturelles et imposées qui peuvent limiter la concurrence sur le marché. Dans le système de commercialisation des céréales de la Volta Noire, ces obstacles dépendent de facteurs économiques et institutionnels. Ces obstacles incluent les ressources disponibles en capital et les associations de commerçants.

Par différenciation des produits, on entend les qualités naturelles d'un produit qui le distinguent d'un autre. Sur le marché des céréales, il s'agit des différences concernant la taille, l'âge et l'environnement

régional qui affectent les préférences gustatives. En outre, la différenciation des produits peut se produire lorsque les commerçants essaient de distinguer leur produit ou leurs services des autres moyennant des techniques de commercialisations particulières. Sur les marchés céréaliers de la Volta Noire, les principales formes de différenciation constatées sont les changements de poids et de mesures et l'octroi de crédit et de services de transport.

Ces trois éléments, la concentration du marché, les obstacles à la pénétration et la différenciation des produits, déterminent le pouvoir commercial que des négociants en céréales individuels peuvent exercer sur les producteurs-vendeurs et les consommateurs. Mais nous nous sommes intéressés uniquement à l'aspect producteur-vendeur. Les commerçants monopsonistiques, qui limitent le marché avec les obstacles imposés et la différenciation des produits, peuvent exercer une grande influence sur les producteurs en déterminant les prix. D'un autre côté, si le prix ne correspond pas aux attentes du producteur, ce dernier se retiendra fort probablement de vendre ses céréales. En conséquence, le comportement du commerçant monopsonistique peut réduire le niveau des céréales commercialisées par les cultivateurs. Le présent chapitre analyse les marchés de la Volta Noire afin de déterminer s'il existe des conditions qui limitent le marché. Dans l'ensemble, l'analyse a abouti aux conclusions suivantes:

1. La concentration du marché varie suivant les niveaux du système de commercialisation et entre les zones excédentaires et les zones déficitaires de la Volta Noire. Les marchés aux plus bas niveaux du système sont moins concentrés que les marchés des niveaux supérieurs. Il existe beaucoup plus d'acheteurs de céréales pour les petites transactions. Mais dans la zone excédentaire, les niveaux supérieurs du système de commercialisation sont moins concentrés que dans les zones déficitaires.
2. Les ressources disponibles en capital constituent probablement l'obstacle à la pénétration du système de commercialisation le plus grave. Les autres obstacles économiques sont la patente, ou l'impôt commercial annuel, la taxe de marché quotidienne et les associations de commerçants. En outre, les relations personnelles entre les commerçants et les producteurs constituent une barrière de protection efficace contre les commerçants inconnus qui viennent négocier sur le marché.
3. Il n'existe pas de différenciation des produits en ce qui concerne les variétés individuelles de céréales. Mais les commerçants individuels utilisent des unités de mesure diverses et offrent des

services différents afin d'accroître leurs bénéfices et leur part du marché. De surcroît, le type et le volume des services offerts varient entre les zones déficitaires et excédentaires.

4. En conséquence, la concurrence commerciale varie entre les diverses zones de la Volta Noire et sur l'ensemble du système de commercialisation. Les commerçants exercent un pouvoir commercial un peu plus fort sur la détermination des prix au niveau villageois du système de commercialisation et notamment sur les marchés des zones déficitaires. Les zones excédentaires, toutefois, sont en général compétitives, mais les commerçants éloignés ont essayé de s'approprier les marchés.

### 5.1 Concentration du marché

Les niveaux de concentration varient dans l'ensemble de la Volta Noire. Dans les petits marchés de brousse, les producteurs peuvent en général trouver un grand nombre d'intermédiaires du bas de l'échelle du circuit de commercialisation qui achètent des petites quantités de céréales. Par contre, les intermédiaires du commerce des céréales capables d'acheter de grosses quantités sont plus rares. De ce fait, sur certains marchés, principalement dans les régions déficitaires, les gros commerçants peuvent exercer un contrôle monopsonistique sur le marché. Le Tableau 5.1 présente la liste du nombre en moyenne des commerçants de céréales que l'on trouve sur certains marchés de la Volta Noire.

<u>Marché</u>	<u>Type</u>	<u>Niveau du circuit</u>	<u>Nombre de commerçants</u>	<u>Volume moyen céréales/marché</u>
<u>Marchés très concentrés</u>				
Gassan	déficitaire	vente en gros	0-1	300 kg
Tougou	déficitaire	vente en gros	3	600 kg
Tissi (village)	déficitaire	agent	2	9.500 kg
Ban (village)	excédentaire	vente en gros	1	30.000 kg
Solenzo	excédentaire	assembleur	2	150 kg
Nouna	déficitaire	vente en gros	2	300 kg
<u>Marchés moins concentrés</u>				
Bena	excédentaire	vente en gros	14	900 kg
Djibasso	excédentaire	assembleur	10	500 kg
Djibasso	excédentaire	vente en gros	7	1.200 kg
Kouka	excédentaire	vente en gros	8	1.000 kg
Gassan	déficitaire	vendeuse	15	20 kg
Gouron	déficitaire	vente en gros	5	300 kg

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

Un autre problème lié à l'agent villageois est la durée limitée de sa campagne d'achat. L'agent reçoit une somme d'argent fixe du commerçant. Lorsque ces fonds sont épuisés, l'agent cesse d'acheter des céréales; il n'achète pas de céréale à crédit. Certains agents prétendent qu'ils ne demandent même pas de fonds supplémentaires, même si le village dispose d'approvisionnements en céréales. La raison à cela est que l'agent craint que le commerçant ne pense qu'il a détourné les fonds.

Dans certaines zones, le producteur trouve parfois de petits négociants de vente en gros ou des assembleurs qui achètent sur le marché. Certains grossistes de Ouahigouya négocient l'achat de céréales sur les marchés périphériques des secteurs de Kougni et de Tougon, où les stocks de céréales sont plus abondants. Un jour de marché ordinaire, environ quatre ou cinq grossistes se présentent sur le marché. En outre, du fait de la méfiance du producteur à négocier avec des commerçants venus de loin, la vendeuse sert généralement d'intermédiaire entre les deux. A ce titre, la vendeuse peut habituellement obtenir un prix plus élevé de ces commerçants.

Parfois, certains des commerçants moins importants de Ouahigouya achètent également des céréales sur d'autres marchés de la région déficitaire. Au coeur de la saison de commercialisation qui suit la récolte, le commerçant se rend parfois sur plusieurs marchés pour se procurer des céréales. Cependant, ces cas sont rares et le commerçant qui le fait constitue en général le seul intermédiaire du haut de l'échelle négociant sur le marché. De surcroît, en tant qu'unique commerçant s'approvisionnant sur le marché, il est en mesure d'exercer un contrôle monopsonistique sur le marché.

Dans les zones excédentaires de la Volta Noire, le commerce au niveau des villages est fortement concentré, mais uniquement pendant la saison qui succède immédiatement à la récolte. A cette époque, un seul commerçant provenant de loin, en général de Ouahigouya, se rend dans plusieurs villages de la région pour acheter de gros volumes de céréales directement au producteur. Cette pratique vise à éviter la concurrence avec les homologues, en achetant dans différents villages. De plus, en offrant des prix supérieurs, ces commerçants cherchent à empêcher les commerçants locaux d'acheter dans les villages en même temps qu'eux. Les commerçants de Ouahigouya cherchent à rassembler de gros volumes de céréales dans une période relativement courte. En raison de leur prix de vente supérieur sur

le marché de leur région, ils peuvent faire des offres plus élevées que les commerçants locaux, les empêchant ainsi d'acheter une partie de leurs approvisionnements. En conséquence, les commerçants extérieurs à la Volta Noire viennent dans cette région uniquement à la saison qui succède immédiatement à la récolte, lorsque les stocks sont abondants et que les producteurs écoulent de gros volumes de céréales. Une fois que les commerçants de Ouahigouya quittent la région, les producteurs doivent se tourner vers le marché pour écouler leurs céréales.

Par contre les grossistes de Bobo-Dioulasso ont constaté que les marchés étaient d'excellentes sources d'approvisionnement pour leurs ventes de cultures de rapport et de céréales. La majorité de leurs achats de céréales est revendue en gros à des commerçants d'autres zones urbaines et les cultures de rapport sont revendues à des exportateurs. Les commerçants de Bobo achètent tout un groupement de marchandises, du fait en partie que les recettes tirées de la commercialisation des céréales ne sont pas suffisantes pour rendre leur commerce rentable. Ils n'achètent pas les mêmes quantités de céréales que leurs confrères de Ouahigouya. En faisant le commerce de tout un ensemble de marchandises, ces négociants tirent des recettes totales supérieures que s'ils exerçaient uniquement le commerce des céréales. Cette pratique leur permet également de rivaliser plus efficacement pour l'achat des céréales de la Volta Noire.

La concurrence à l'intérieur de la région entre les commerçants éloignés a contribué à réduire le pouvoir commercial des grossistes de la région. Jacqueline Sherman constate que sur les marchés de céréales de la région voltaïque de Marga, les commerçants régionaux disposent d'un pouvoir commercial suffisant pour exclure les négociants de Ouagadougou du marché. En Volta Noire, les commerçants régionaux ne possèdent pas un tel pouvoir. Cette absence de pouvoir commercial provient probablement du fait que le commerce des céréales en Volta Noire se déroule principalement au niveau du village et à l'extérieur du marché. Les commerçants régionaux, qu'il existe une certaine complicité ou non, ne possèdent pas le pouvoir nécessaire pour s'appropriier le marché. Leurs ressources limitées en capital les empêchent également d'exercer une influence commerciale. Le niveau de concentration parmi les commerçants de la région de la Volta Noire est donc plutôt faible, mais assez élevé en ce qui concerne les commerçants venus d'une autre région.

En outre, il n'est pratiquement pas évident qu'il existe une certaine complicité entre les gros commerçants éloignés venus négocier des achats en Volta Noire. Ces commerçants proviennent de différentes zones du Burkina Faso et traitent différemment sur les marchés de la région. Les commerçants de Ouahigouya, qui cherchent avant tout à satisfaire la demande au détail, achètent de grosses quantités de céréales dans les villages. Par contre, les commerçants de Bobo-Dioulasso achètent principalement sur les marchés. Cependant, certains commerçants ont fait allusion à une pratique des négociants de Ouahigouya pour éviter de se faire concurrence dans le même village. Cette pratique résulte probablement des coûts élevés associés à l'instauration d'un réseau de courtiers villageois, ainsi qu'à l'établissement d'une relation producteur-commerçant.

## 5.2 Obstacles à la pénétration

Il existe des obstacles à la fois économiques et institutionnels à la pénétration des marchés de céréales de la Volta Noire. Sur le plan économique, l'obstacle le plus sérieux concerne le capital disponible. Rares sont les commerçants qui disposent de ressources en capital suffisantes pour pouvoir acheter de gros volumes de céréales, et lorsque c'est le cas, la plupart d'entre eux doivent renouveler leurs stocks rapidement afin de recouvrer leurs fonds. Les commerçants qui sont en mesure de traiter de gros volumes sont généralement les commerçants éloignés qui n'habitent pas la Volta Noire, étant donné que les grossistes de la région et les gros assembleurs disposent de ressources financières plus limitées.

Les besoins du commerçant en capital sont élevés du fait qu'il doit avancer de grosses sommes d'argent aux agents travaillant pour son compte. Etant donné que les producteurs préfèrent vendre leurs céréales uniquement à des négociants qu'ils connaissent et que les commerçants tentent de réduire leurs activités pour la constitution des stocks en vrac, les commerçants extérieurs à la région engagent des acheteurs pour collecter des céréales à leur place. Cependant, cette pratique oblige le commerçant éloigné à avancer à l'acheteur les fonds nécessaires pour accumuler les quantités de céréales désirées. Le commerçant étranger à la région espère en général assembler suffisamment de céréales pour remplir un camion de 30 tonnes.

Durant la saison 1983/84, le prix d'achat moyen se situait aux alentours de 6.500 FCFA pour un sac de 100 kg de céréales. Afin qu'un commerçant puisse accumuler suffisamment de céréales pour que la location d'un camion soit rentable, il devra avancer à l'acheteur travaillant pour son compte plus de 1,9 million de FCFA (soit l'équivalent de presque 5.000 dollars). Ce montant n'inclut pas la commission versée à l'acheteur, le coût du transport, ou les frais de manutention.

Il est très difficile pour les petits commerçants de réunir des capitaux en Volta Noire. La majorité des négociants de la région achètent les céréales avec des fonds personnels ou avec ceux que leur procurent les commerçants éloignés. S'il peut obtenir une commission appréciable des transactions qu'il effectue pour le compte des commerçants éloignés, le négociant local peut alors se servir de ces fonds pour conduire son propre commerce. Cependant, si la commission qu'il touche n'est pas importante, d'autres sources éventuelles de capital s'offrent à lui. De nombreux négociants de céréales de la région de la Volta Noire ont hérité leur affaire de parents ou de commerçants libanais. Bon nombre d'entre eux ont maintenu des relations avec leur patron afin d'emprunter des fonds pour financer leurs activités. En outre, la majorité des grossistes importants de la région s'engagent dans des activités supplémentaires. Ils font le commerce de diverses cultures de rapport ou détiennent des affaires commerciales ou autres. Avec le produit et les bénéfices de ces activités, le commerçant est en mesure d'obtenir du crédit auprès des banques locales. Ces banques sont des succursales de la BIV, la banque burkinabé et la BICIA qui a des agences dans plusieurs pays de l'Afrique de l'Ouest.

Cependant, en raison des risques associés au commerce des céréales, il existe un plafond au montant des fonds empruntés que ces commerçants désirent consacrer à cette activité. Ils prétendent que, du fait de l'incertitude des prix et de l'honnêteté des agents qui travaillent pour eux, il est difficile de recouvrer les fonds investis dans le commerce des céréales. Par conséquent, ils ne tiennent pas à trop s'engager dans le commerce des céréales.

Il n'est pas possible pour les commerçants de moindre importance d'obtenir un crédit officiel. Ils doivent s'adresser à leur famille ou à des relations étroites pour emprunter des fonds. Mais certains petits commerçants peuvent obtenir des marchandises à crédit auprès des grossistes

et employer leurs recettes de la vente de ces marchandises à acheter des céréales. Le petit commerçant doit néanmoins être parfaitement honnête pour que le grossiste soit disposé à lui vendre à crédit.<sup>2</sup>

On peut citer comme autres obstacles économiques la patente et l'association commerciale. La patente est à la fois un droit quotidien, ou taxe de marché, qui permet au commerçant de vendre sur un marché donné et un impôt régional (de la sous-préfecture) pour exercer le commerce dans la région. Les tout petits commerçants, tels que la vendeuse et l'assembleur qui vendent sur un marché uniquement, ne paient que la taxe de marché, inférieure à l'autre impôt, qui se situe entre 10 et 25 FCFA (trois à sept cents) par jour de marché. Les assembleurs relativement importants, qui traitent sur plusieurs marchés, versent l'impôt annuel supplémentaire. Cet impôt varie entre 5.000 et 10.000 FCFA par an, suivant le nombre de marchés et le volume de céréales négocié.

De nombreux commerçants, toutefois, évitent d'avoir à payer la taxe commerciale en vendant en dehors du marché. La vendeuse achète des céréales le long de la route qui conduit au marché afin de ne pas payer la taxe quotidienne. Même les gros commerçants, éloignés, essaient d'éviter de payer la patente en achetant des céréales dans les villages. Etant donné que ces activités sont difficiles à contrôler, de nombreux commerçants peuvent s'arranger pour ne pas payer une partie ou la totalité de la patente.

Depuis le coup d'Etat d'août 1983, le gouvernement essaie de réglementer de plus près le marché en ne permettant qu'aux commerçants patentés d'écouler des céréales entre les régions. Dans un effort visant à réduire les fraudes alléguées et les bénéfices abusifs tirés du commerce des céréales, le nouveau gouvernement interdit aux commerçants non patentés d'exporter des céréales de la Volta Noire. Les céréales qu'ils achètent doivent être revendues à l'OFNACER qui est chargé d'écouler les céréales vers les autres régions. En outre, afin de faire respecter cette interdiction, l'OFNACER a annoncé qu'il exigerait que tous les commerçants essayant de quitter la Volta Noire avec des stocks de céréales vendent ces céréales à l'Office au prix d'achat officiel, quel que soit le tarif auquel

---

<sup>2</sup> Mon enquêteur était un commerçant très honnête. Il a obtenu des fonds à crédit des membres de sa famille et de négociants pour lesquels il avait travaillé et s'était attiré leur confiance.

ils se sont procuré ces céréales. L'étude du système de la commercialisation en Volta Noire révèle que, durant la saison 1983/84, cette interdiction n'a pas considérablement dissuadé les commerçants privés. La majorité des commerçants étrangers à la région venant de Ouahigouya ont acheté des céréales immédiatement après la récolte, avant que l'OFNACER ait eu la possibilité d'organiser sa campagne. En outre, les commerçants de Bobo-Dioulasso, qui viennent après ceux de Ouahigouya, n'ont été que légèrement touchés par cette interdiction. Dans certains cas, afin d'éviter les contrôles organisés par l'OFNACER sur les routes durant la plus grande partie de la saison de commercialisation des céréales, les commerçants de Bobo-Dioulasso ont dû stocker leurs céréales dans la région plus longtemps que d'ordinaire. Toutefois, cette étude a été menée durant la première année de la nouvelle réglementation et il se peut que des progrès considérables aient été réalisés depuis pour la faire appliquer.

La présence de l'association commerciale régionale des négociants de céréales ne suffit pas à imposer des obstacles à la pénétration. Les grossistes régionaux, notamment sur les marchés fortement excédentaires, disposent d'une association commerciale non structurée destinée à limiter les fluctuations tarifaires et à réduire les risques associés aux échanges sur les marchés. Cependant, étant donné que le volume de céréales vendues par ces commerçants aux négociants extérieurs à la région est relativement faible, ils ne possèdent qu'un pouvoir limité pour faire appliquer ces prix. De surcroît, du fait que la majorité des commerçants des autres régions achètent leurs céréales en dehors du marché, les commerçants de la région de la Volta Noire ne disposent que de faibles options pour faire respecter les prix.

Outre les obstacles économiques à la pénétration, il existe également des obstacles institutionnels. Les deux obstacles institutionnels importants sont l'appartenance ethnique du commerçant et la relation producteur-commerçant. Comme il a été souligné, la majorité des principaux grossistes, de la région ou extérieurs à la région, sont d'origine mossi. Les Mossi constituent le principal groupe ethnique du Burkina Faso, couvrant 60 pour cent de la population. Aux niveaux inférieurs du circuit de commercialisation, l'appartenance ethnique de chaque participant à une transaction n'a relativement pas d'importance. Les commerçants peuvent provenir de n'importe quel groupe ethnique. Aux niveaux supérieurs, les

commerçants mossi semblent prédominer. Les Mossi ont été les premiers à exercer le commerce avec les libanais. Probablement parce que les Mossi vivent dans les régions les plus déficitaires du Burkina Faso, leurs besoins en céréales les ont obligés plus tôt à s'engager dans le commerce des céréales. De surcroît, étant donné que de nombreux Mossi sont venus s'installer en Volta Noire, ils se sont lancés dans le commerce des céréales afin d'envoyer des aliments à leur famille ou aux villages des régions mossi. Leurs activités ont accéléré le développement du commerce des céréales dans la région et les ont placés dans une position prédominante sur les marchés. Cependant, il n'existe guère de preuve que le contrôle du marché par les Mossi empêche la pénétration des autres commerçants. Apparemment, il n'existe pas d'obstacle imposé par les Mossi à la pénétration sur le marché des autres groupes ethniques.

L'obstacle institutionnel le plus important à la pénétration est probablement la relation producteur-commerçant. Les producteurs ne tiennent pas à vendre leurs céréales à des commerçants qui leur sont inconnus. Ils préfèrent écouler leurs céréales auprès des négociants locaux qu'ils connaissent. Ils se sentent plus à l'aise s'ils connaissent le commerçant car, en cas d'urgence, ils ont quelqu'un à qui s'adresser pour l'obtention de crédit ou l'achat de céréales. Les producteurs estiment que les commerçants éloignés exportent toutes leurs céréales hors de la région, mais que les commerçants locaux conservent une partie des stocks sur place. C'est une différence qu'ils trouvent importante dans le cas vraisemblable où ils risquent d'avoir besoin d'acheter des céréales pendant la soudure, la période qui précède la récolte.

Afin de remédier à ce problème de méfiance, les commerçants éloignés font appel à des membres du village pour servir de courtiers et négocier les achats de céréales auprès des producteurs. En outre, les prix offerts par ces commerçants sont en général plus élevés que le prix habituel du marché ou le prix officiel. Ces prix plus élevés compensent les risques supplémentaires que court le producteur en traitant avec un commerçant éloigné. Dans certains cas, le commerçant éloigné a essayé de se rapprocher des producteurs en réglant des problèmes familiaux ou villageois.

En bref, il existe plusieurs obstacles possibles à la pénétration des marchés céréaliers en Volta Noire. Sur le plan économique, l'obstacle le plus sérieux porte sur les capitaux disponibles. Les commerçants doivent

également faire face aux taxes commerciales et aux associations commerciales, outre les obstacles institutionnels, tels l'appartenance ethnique et la relation producteur-commerçant. Toutefois, l'adoption de certaines pratiques commerciales, notamment le renouvellement rapide des stocks, les achats à l'extérieur du marché et les avantages financiers supplémentaires à l'intention des producteurs, a atténué l'incidence de ces obstacles.

### 5.3 Différentiation producteur/commerçant

Sur les marchés céréaliers de la Volta Noire, les différences sont plus marquées en matière de commerçants qu'en matière de produits. Les producteurs, tout comme les commerçants, attachent rarement d'importance à la différence entre les céréales de diverses qualités. Cependant, il existe des différences dans les services que les commerçants fournissent aux producteurs, qui affectent parfois la détermination des prix. Les commerçants offrent des services sociaux et économiques au producteur, afin de l'encourager à leur vendre davantage de céréales. D'un autre côté, cependant, le commerçant peut également imposer un prix d'achat inférieur sur les céréales. De surcroît, il existe des différences dans les services offerts par les commerçants suivant qu'il s'agit des zones excédentaires ou des zones déficitaires de la Volta Noire. En raison des stocks moins importants dans les zones déficitaires, les commerçants sont beaucoup plus actifs dans leur recherche de gros volumes de céréales dans ces zones qu'ils ne le sont dans les zones excédentaires.

Sur le marché, ni les producteurs ni les commerçants ne font de distinction entre les céréales de différentes qualités. Les commerçants n'offrent pas de prix inférieur pour des céréales de moins bonne qualité. Même avec l'adoption d'unités de mesure correspondant à un prix fixe, telles que la louche, il n'est pas évident que les commerçants varient la taille de la louche suivant la qualité des céréales. En outre, même lorsque les différences de qualité sont reconnaissables, les commerçants mettront néanmoins des céréales de diverses qualités dans le même sac. Pour cette raison, on n'attachera pas non plus d'importance à la différence de qualité dans la vente au détail des céréales provenant de la Volta Noire. Toutefois, si les différences dans la qualité des céréales sont négligées,

il existe des différences dans les activités exercées par le commerçant pendant la saison de commercialisation et entre les zones déficitaires ou excédentaires de la région.

Les différences dans les services offerts se remarquent principalement parmi les commerçants des zones excédentaires et déficitaires. En raison des stocks moins importants dans les zones déficitaires, les commerçants doivent offrir aux cultivateurs de plus gros avantages pour se procurer des céréales. Le principal avantage est la prestation des services de transport. En réalité, les commerçants des zones déficitaires n'assurent pas les services de transport aux cultivateurs. Mais ils éliminent le coût du transport en venant acheter les céréales à la concession. Dans les zones excédentaires, seuls les commerçants venant de loin achètent des céréales dans les villages. Les commerçants locaux ne traitent que sur les marchés; et, en raison de l'abondance des céréales dans ces zones, ils estiment qu'il n'est pas nécessaire d'acheter des céréales dans les villages. Ces commerçants attendent que les producteurs viennent écouler leurs céréales sur les marchés. Cependant, lors des mauvaises années, lorsque la récolte est insuffisante et les stocks minimes, les commerçants locaux se rendent dans les villages pour acheter des céréales.

Outre les différences entre les commerçants, il existe des différences dans les unités de mesure utilisées. Les commerçants alternent l'emploi des unités de mesure et varient la taille de ces unités pendant toute la saison de commercialisation. Afin d'accroître la marge bénéficiaire entre l'achat et la vente des céréales, les intermédiaires à tous les niveaux du système de commercialisation faussent les unités de mesure utilisées dans les transactions de céréales. Avec le prix de la louche fixé à cinq FCFA, la vendeuse varie la taille de la louche pendant la saison de commercialisation suivant qu'il s'agit des achats ou des ventes. La louche servant aux achats contient en général une quantité d'un poids de 20 à 30 pour cent supérieur à la louche servant aux ventes. De plus, cette différence est plus marquée sur les marchés centraux de la région étant donné que la concurrence entre les vendeuses est plus vive sur ces marchés pour les transactions céréalières. Pour la vendeuse, le bénéfice tiré de cette différence liée à la taille de la louche est le seul avantage financier qu'elle reçoit en tant qu'intermédiaire sur le marché des céréales. (Voir tableau 5.2 pour une

TABLEAU 5.2				
RECAPITULATION DES VARIATIONS DANS LA TAILLE DE LA LOUCHE ENTRE LES TRANSACTIONS D'ACHAT ET DE VENTE DANS LA ZONE DEFICITAIRE DE LA VOLTA NOIRE <sup>a</sup>				
FCFA par kg				
Date	Nombre de Louches	Poids (kg)	Valeur FCFA	Price par kg
<u>Achats</u>				
1/10/84	55	4,0	275	68,75
1/10/84	71	6,0	355	59,20
1/10/84	67	5,6	335	59,80
Contenance moyenne de la louche pour les achats 0,0815 kg				
<u>Ventes</u>				
1/10/84	100	6,5	500	76,92
1/10/84	100	6,8	500	73,53
1/10/84	245	14,5	1.225	84,50
Contenance moyenne de la louche pour les ventes 0,0625 kg				
<u>Achats</u>				
2/24/84	59	4,9	295	60,20
2/24/84	43	3,4	215	63,20
2/24/84	24	1,8	120	66,60
Contenance moyenne de la louche pour les achats 0,0829 kg				
<u>Ventes</u>				
2/24/84	360	20,1	1.800	89,50
2/24/84	130	8,0	650	81,25
2/24/84	20	2,2	100	90,90
2/24/84	100	5,6	500	89,20
2/24/84	96	6,0	480	80,00
Average selling louche size 0.0575 kilograms				
<u>Achats</u>				
3/20/84	48	3,1	240	77,40
3/20/84	43	2,8	215	76,80
3/20/84	195	12,1	975	80,58
Contenance moyenne de la louche pour les achats 0,0628 kg				
<u>Ventes</u>				
3/20/84	98	5,0	490	98,00
3/20/84	165	8,5	825	97,05
3/24/84	95	4,2	475	113,09
3/24/84	107	5,4	535	99,07
Contenance moyenne de la louche pour les ventes 0,0496 kg				
<sup>a</sup> Informations obtenues d'observations directes et de mesures sur le marché de Gassan, en janvier, février et mars 1984.				

récapitulation des variations dans la contenance des louches servant aux achats ou aux ventes en Volta Noire).

En outre, les commerçants tout comme les producteurs prétendent que la taille de la louche servant aux achats se réduit de plus en plus à mesure que la soudure approche. La louche est d'une plus grande contenance immédiatement après la moisson étant donné que la vendeuse essaie de tirer le meilleur parti des quantités plus volumineuses de céréales sur le marché. A mesure que la saison avance et la concurrence du commerce des céréales s'accroît, la taille de la louche diminue, relevant le prix par kg offert aux producteurs.

Cette tendance est également vraie pour la tine et les autres unités de mesure de prix variable. Si le prix de la tine varie tout au long de l'année, les commerçants faussent également la taille de cette unité de mesure afin d'accroître leur marge bénéficiaire. Comme la vendeuse, les grossistes et les assembleurs possèdent souvent deux tines ou davantage dont ils alternent l'emploi suivant qu'il s'agit des achats ou des ventes. La tine servant aux achats est plus grande et se remplit en général largement (avec un chapeau). Par contre, la tine servant aux ventes est plus petite et, dans ce cas, le contenu est plat. Sur certains marchés, les commerçants varient également l'emploi de leurs tines suivant les saisons, se servant des plus grandes dans la période qui suit la récolte et des plus petites dans la période qui précède la récolte. La variation entre la tine servant aux achats et la tine servant aux ventes entraîne souvent une différence de 8 à 10 pour cent dans le prix. La variation saisonnière ajoute parfois une différence de prix supplémentaire de 10 pour cent. Cependant, comme les tines varient également suivant les commerçants, la différence de prix peut être plus ou moins grande d'un commerçant à l'autre.

En résumé, il n'existe pas de différence entre les marchés de céréales de la Volta Noire. Les commerçants, tout comme les producteurs, ne font pas de distinction entre la taille, l'âge et l'apparence des céréales, même si ces différences sont visibles. Mais les commerçants essaient de se distinguer des autres commerçants en faussant leurs unités de mesure et en offrant des services différents. Ces variations, cependant, sont une tentative visant à accroître leur marge bénéficiaire et leur part du marché. A ce titre, les conséquences de ces variations sur la concurrence commerciale sont parfois nulles.

#### 5.4 Concurrence commerciale: détermination des prix

La concurrence commerciale varie suivant les changements intervenant dans la structure commerciale de la Volta Noire. Aux niveaux les plus bas du système de commercialisation, soit au niveau de la vendeuse, la concurrence est très marquée. A mesure qu'on gravit les échelons du système, toutefois, la concurrence varie en fonction des quantités de céréales commercialisées par les producteurs, les marchés excédentaires étant très compétitifs en comparaison des marchés déficitaires. Néanmoins, même sur les marchés excédentaires, la concurrence est atténuée par certaines pratiques des commerçants et des producteurs.

La vendeuse est probablement l'intermédiaire le plus recherché sur le marché, notamment dans les régions déficitaires. Comme il a été examiné, les femmes préfèrent vendre les volumes de céréales qu'elles ont accumulés à d'autres femmes. De surcroît, les producteurs qui vendent de petites quantités de céréales préfèrent s'adresser à la vendeuse, en raison des petites unités de mesure qu'elle emploie.

Cependant, même si la demande pour ses services est importante, la vendeuse n'est en général pas à même d'exercer un certain contrôle sur le marché. Les ressources en capital limitées dont elle dispose réduisent sa capacité à dominer le marché. En outre, il ne semble pas exister d'entente, officielle ou non, entre les vendeuses pour contrôler les prix. Chaque vendeuse, suivant qu'elle emploie des louches légèrement plus grandes ou légèrement plus petites, offre un prix un peu différent des autres. Pour cette raison, on constate toujours la présence de producteurs de petites quantités auprès des vendeuses qui se renseignent sur celle qui leur offre le prix le plus intéressant. Certains demandent à la vendeuse de mesurer leur stock deux ou trois fois afin d'obtenir un prix supérieur, et d'autres mesurent leur volume de céréales avec plusieurs vendeuses afin de trouver celle qui utilise la louche la plus petite et qui leur offre donc le prix le plus élevé.

Dans quelques cas restreints, la vendeuse peut exercer un monopole sur les céréales qu'elle doit vendre. En tant qu'assembleur pour plusieurs commerçants venant de loin, la vendeuse exerce parfois un pouvoir sur la détermination des prix de vente aux commerçants. Si ces commerçants ne traitent que sur les marchés relativement importants des zones déficitaires,

la majorité des ventes de céréales du producteur écoulées sur ces marchés sont néanmoins évaluées à l'aide de la louche. Dans ce cas, la vendeuse doit servir d'intermédiaire entre les commerçants et les producteurs, ce qui lui permet d'imposer un prix au commerçant. Toutefois, son influence est limitée en raison des ressources en capital de ces commerçants et de la liberté relative de pénétration du marché des céréales que possède la vendeuse. Si les prix sont trop élevés par suite de la présence de la vendeuse, ces commerçants évitent alors d'acheter des céréales sur ces marchés. De surcroît, l'influence de la vendeuse est atténuée lorsqu'un seul commerçant s'approvisionne sur le marché. En l'occurrence, la vendeuse n'a pas d'autre option que d'accepter le prix qu'il est disposé à verser.

Dans les zones excédentaires, toutefois, les commerçants exercent davantage de contrôle sur les petites transactions. Lorsqu'ils achètent de faibles volumes de céréales, moins d'une tine, les commerçants paient souvent proportionnellement pour l'achat des céréales. Par exemple, en janvier 1984, le tarif en moyenne de la tine de céréales dans les zones excédentaires était de 1,025 FCFA. Pareillement, les négociants versaient 75 FCFA pour une boîte d'une contenance de 16 onces et 150 FCFA pour une boîte d'une contenance plus grande. Pour remplir une tine avec des mesures plus petites, les commerçants prétendent qu'il faut neuf boîtes de concentré de tomate ou 5 boîtes d'huile. A ce titre, le prix de la tine rempli avec des mesures plus petites reviendrait à 675 FCFA en utilisant la boîte de tomate et à 750 FCFA en utilisant la boîte d'huile. En outre, certains commerçants utilisaient des unités de mesure plus petites même pour les transactions dépassant une tine afin de tirer un bénéfice supplémentaire. Lorsqu'il a été demandé aux commerçants pourquoi ils payaient moins que le tarif proportionnel pour les petits volumes, les commerçants ont répondu que la raison provenait du coût supplémentaire de la collecte en vrac d'achats de cette taille. La différence de prix, toutefois, est bien supérieure aux prix payés par les grossistes importants aux assembleurs et aux collecteurs villageois qui assurent les mêmes services. Les commerçants éloignés paient en moyenne 250 FCFA pour la collecte en vrac d'un sac de 100 kg alors que

les commerçants locaux obtiennent au moins 1.800 FCFA en achetant à des prix inférieurs.<sup>5</sup>

Les intermédiaires villageois sont les mieux placés pour dicter les prix aux producteurs. Dans les régions déficitaires, il n'existe en général qu'un collecteur par village, et lorsqu'ils sont plusieurs, ils s'entendent habituellement sur le prix offert aux producteurs. En outre, l'agent est en général le seul intermédiaire qui achète régulièrement de grosses quantités de céréales dans les zones déficitaires. Dans les zones excédentaires, le commerçant qui passe par un courtier essaie de s'approprier tous les marchés de céréales villageois. Ces commerçants limitent l'accès des autres acheteurs qui ne sont pas en mesure de rivaliser avec leurs prix. S'il semble parfois que les commerçants peuvent imposer aux producteurs des prix inférieurs sur les ventes de leurs céréales au village, en réalité les producteurs bénéficient de prix relativement honnêtes pour leurs céréales. En outre, les prix des zones excédentaires sont généralement supérieurs dans le village, étant donné que les commerçants essaient d'assembler rapidement un très gros volume de céréales.

Les prix des céréales achetées par l'agent villageois dans les zones déficitaires sont prédéterminés par les commerçants éloignés qui fournissent leurs capitaux pour les transactions. Le commerçant fixe le prix d'achat du sac en fonction des conditions de l'offre locale et le prix de vente estimatif sur son marché cible. Le prix qu'offre le commerçant par l'intermédiaire de l'agent villageois reste fixe pour les agents pendant la période d'achat. Lorsqu'ils vendent leurs céréales à l'agent, les producteurs ne disposent guère d'autre option. En conséquence, il ne marchandise pas avec l'agent. Les approvisionnements limités de céréales n'attirent pas de nombreux commerçants dans la région. C'est pourquoi les producteurs des zones déficitaires acceptent les prix qu'on leur propose. Même lorsque plusieurs agents sont présents dans un village, il n'existe guère de possibilité de marchandage, étant donné que les agents villageois s'entendent officieusement sur le prix d'achat des céréales.

Cependant, les différences entre les prix du commerçant proposés par l'intermédiaire de son agent et les prix du marché le plus proche capable de

---

<sup>5</sup> Six tines équivalent à un sac de 100 kg. Si la différence entre les prix d'achat des deux mesures est d'environ 300 FCFA par tine, le total serait au moins égal à 1800 FCFA pour un sac de 100 kg.

vendre de gros volumes de céréales ne sont pas excessives. La plupart des ventes réalisées auprès de l'agent villageois se produisent dans les premiers mois qui suivent la récolte. Les producteurs des régions déficitaires effectuent rarement de grosses transactions céréalières durant la saison qui précède la récolte. La majorité des ventes réalisées auprès de l'agent villageois ont donc lieu lorsque la différence des prix entre le village et le marché ne sont pas très sensibles. Dans les environs du marché de Gassan, le prix des ventes du village immédiatement après la la récolte de 1983/84 était de 6.500 FCFA en moyenne par sac, alors que le prix du marché était de 7.500 FCFA.<sup>6</sup> En outre, les producteurs ont estimé leur coût de transport à 300 FCFA pour apporter leurs céréales du village jusqu'au marché. La différence entre le prix du village et le prix du marché ne correspond donc qu'à 700 FCFA par sac de 100 kg, soit 12 pour cent du prix villageois.<sup>7</sup> De surcroît, étant donné que les percepteurs prélèvent des droits sur les bicyclettes et les motocyclettes garées sur les marchés régionaux relativement importants, les producteurs préfèrent éviter ces lieux de vente, même s'ils sont en mesure de traiter de gros volumes de céréales.<sup>8</sup> Par conséquent, les producteurs acceptent le prix de l'agent villageois pratiquement sans réserve. C'est uniquement lorsque le prix est excessivement faible que les producteurs se tournent ailleurs pour écouler leurs céréales. Cette tendance permet à l'agent de s'assurer le monopsonne des achats de céréales du village.

Pareillement, les commerçants qui achètent des céréales par l'intermédiaire des courtiers villageois dans les zones excédentaires possèdent le monopsonne des achats de céréales auprès des producteurs. Les commerçants venant d'une autre région, en particulier de Ouahigouya,

---

<sup>6</sup> Gassan est un grand marché des zones déficitaires de la Volta Noire. Les villages des environs connaissent habituellement une insuffisance de production.

<sup>7</sup> Les producteurs comme les commerçants soutiennent que la différence de prix est plus grande lors des années de mauvaise récolte. Etant donné que la saison de 1983/84 a été l'une des plus déficitaires de la région. Il est sage d'en déduire que la différence de prix a été supérieure à la moyenne et que durant les années plus régulières, le prix au niveau du village serait plus proche de celui du marché pendant la saison qui suit la récolte.

<sup>8</sup> Voir chapitre 4 sur l'examen des préférences du producteur.

essaient d'acheter au village de gros volumes de céréales dans une période relativement courte. Il surenchérit sur le prix du village afin de s'attirer les ventes d'un plus grand nombre de producteurs. Le prix qu'il fixe est fonction de son pouvoir de concurrence. Lorsque d'autres commerçants ou que le groupement villageois sont mieux placés pour acheter des céréales, il surenchérit sur les offres des autres. Les commerçants locaux soutiennent que, lorsque le négociant de Ouahigouya vient acheter des céréales dans la région, ils ne peuvent pas rivaliser. Il s'assure le monopsonne des achats de céréales. Ils prétendent qu'il peut le faire en raison de ses coûts d'exploitation inférieurs et du prix de vente supérieur des céréales sur son marché local. Les commerçants de Ouahigouya possèdent leur propre véhicule et n'achètent pas de céréale sur le marché. Ils estiment qu'ils réduisent ainsi leurs coûts de transport et qu'ils peuvent acheter des céréales dans les villages de brousse qui sont à l'écart des principaux axes suivis par le transporteur. En outre, les commerçants locaux soutiennent que les négociants de Ouahigouya ont un avantage supplémentaire en raison des prix de vente supérieurs sur leurs marchés cibles. Leurs prix de vente sont plus du double que les prix de la Volta Noire.<sup>9</sup> Par conséquent, si les commerçants de Ouahigouya s'assurent le monopsonne des achats au niveau des villages, ils le font à des prix plus élevés. De surcroît, leurs monopsones sont de courte durée, ne se produisant que pendant la période où ils achètent des céréales dans la région. Après, les producteurs doivent s'adresser au groupement villageois ou se rendre sur le marché pour écouler leurs céréales.

La concurrence varie également sur le marché en fonction du niveau de l'excédent de céréales. Dans les zones déficitaires examinées ci-dessus, le commerçant peut exercer un certain pouvoir commercial sur les grosses ventes de céréales du marché, à condition qu'il soit le seul commerçant du marché. Lorsque plus d'un commerçant traite sur le marché, la vendeuse peut mettre les commerçants en concurrence et réclamer des prix plus élevés. En raison des quantités restreintes de céréales, aucun des deux commerçants ne veut

---

<sup>9</sup> Durant la saison 1983/84, les prix des céréales dans la région excédentaire, où achetaient les commerçants de Ouahigouya, se situaient aux alentours de 5.500 FCFA les 100 kg. Le prix à Ouahigouya juste avant la récolte dépassait 12.000 FCFA les 100 kg.

quitter le marché les mains vides et ils paieront un tarif un peu supérieur afin de ne pas avoir effectué le voyage pour rien.

Dans les zones excédentaires, même si les commerçants à un niveau plus élevé du circuit de commercialisation qui achètent des céréales sont plus nombreux, le marché n'est pas très compétitif. En raison de la relation producteur-commerçant et de la pratique de tarifs proportionnellement plus faibles pour de petites quantités, les prix de ces marchés ne sont pas toujours ce qu'ils devraient être. Le désir du producteur de ne vendre des céréales qu'aux commerçants qu'il connaît permet à ces derniers d'acheter les céréales du producteur à un prix inférieur à ce qu'il serait dans les conditions d'un marché compétitif. Le producteur l'admet, mais estime cette perte comme le prix nécessaire pour entretenir une relation sociale avec le commerçant. La perte financière n'est pas considérée comme une perte économique, étant donné que le producteur tire une certaine satisfaction de cette relation. De plus, le producteur acceptera cette perte dans la mesure où il estime que le commerçant ne cherche pas à abuser de ces rapports. En d'autres termes, il se tournera vers un autre commerçant s'il a l'impression que le prix de la tine ou la taille de la tine ne correspondent pas à la réalité.

De surcroît, afin d'encourager les producteurs à vendre de plus grandes quantités de céréales, les commerçants offrent des prix supérieurs pour des transactions d'un plus grand volume et versent des sommes proportionnellement inférieures pour de petits volumes de céréales. Cet usage a pour effet que les céréales vendues en petites quantités sont moins rentables que les céréales vendues en vrac, entraînant une certaine différenciation du produit au niveau des céréales. Les commerçants ne permettent donc pas aux producteurs d'écouler facilement leurs céréales en petites quantités sur les marchés des zones excédentaires.

### 5.5 Résumé du chapitre

Il est difficile d'affirmer si un marché est compétitif ou non. Il n'existe pas de mesure absolue de la concurrence ni de mesures qui permettent de définir les niveaux de concurrence. C'est pourquoi on ne peut donc parler que de concurrence relative. Les marchés de céréales sont relativement compétitifs lorsque les producteurs, tout comme les

commerçants, peuvent traiter sur les marchés en se heurtant au minimum de contraintes.

En Volta Noire, le système de commercialisation des céréales est relativement compétitif. Aux niveaux les plus bas du système de commercialisation des céréales, les producteurs peuvent trouver de nombreux clients pour acheter leurs céréales. En général, il n'existe pratiquement pas de complicité entre ces intermédiaires en matière de prix et l'entrée ou la sortie à ce niveau du système sont relativement libres. Dans les villages des zones déficitaires toutefois, la tendance au monopsonne est plus marquée. En raison du faible volume de céréales commercialisées dans la région, rares sont les intermédiaires des échelons supérieurs du système qui traitent dans les zones déficitaires. Ce facteur permet à l'agent villageois de s'assurer le monopsonne des grandes transactions céréalières et d'imposer un prix quelque peu inférieur au producteur. Mais la majorité des achats de l'agent villageois ont lieu durant la saison qui succède immédiatement à la récolte lorsque les prix du marché sont également bas et que la différence relative entre les prix du village et les prix du marché n'est donc pas sensible.

Dans les zones excédentaires, les marchés sont en général plus compétitifs, mais certaines pratiques du commerçant atténuent les bénéfices du producteur sur la vente de ses céréales. Les marchés de la région excédentaire ont surtout pour clientèle les commerçants d'autres régions, notamment Ouahigouya et Bobo-Dioulasso. Ces commerçants se font concurrence pour l'achat de l'excédent céréalier disponible dans la région. Les commerçants de Ouahigouya sont de loin les plus importants et évitent de se faire concurrence entre eux. Ils offrent des prix supérieurs à leurs confrères de Bobo-Dioulasso et à ceux de l'Office national des céréales. Mais ils achètent uniquement aux villages et à certaines périodes de l'année, en particulier durant la saison qui succède immédiatement à la récolte.

Les marchés de la région excédentaire ont surtout pour clientèle les commerçants de Bobo-Dioulasso et les grossistes importants de la région. Si nombreux sont les commerçants qui entrent en concurrence pour l'achat des céréales de ces marchés, la concurrence est atténuée du fait de la relation producteur-commerçant et de la difficulté relative à pénétrer aux échelons supérieurs du système de commercialisation. La relation producteur-

commerçant permet au commerçant de payer au producteur un tarif inférieur pour l'achat de ses céréales à celui qu'il aurait versé pour une transaction sur le marché libre. En outre, en raison des ressources en capital limitées, le nombre des gros commerçants qui traitent sur ces marchés sont peu nombreux, ce qui a pour effet de réduire la concurrence. Néanmoins, les producteurs estiment que la perte financière résultant des prix inférieurs est en quelque sorte compensée par les avantages sociaux que procure la relation producteur-commerçant.

## CHAPITRE SIX

### PERFORMANCE DU MARCHÉ

#### Introduction

Pour effectuer l'analyse sur la rentabilité du système de commercialisation des céréales en Volta Noire, il est nécessaire d'analyser la performance de ce système. Pour les fins de cette étude, l'analyse sur la performance du marché comprend une étude des marges commerciales et des bénéfices du commerçant afin de déterminer si les commerçants exercent leur activité au coût le moins élevé possible et font des bénéfices normaux. En outre, l'analyse des bénéfices sert à déterminer l'utilité ou la justification économique de ces commerçants.

La performance du marché étudie également l'accès du producteur et du commerçant aux marchés. Il faut que les producteurs puissent avoir accès au marché pour bénéficier du système de commercialisation. L'évaluation du niveau de l'accès aux marchés sert également à déterminer l'équité du système de commercialisation des céréales. Si le niveau d'accès est inégal, les bénéfices du système de commercialisation vont probablement être distribués inégalement entre les producteurs.

En outre, l'analyse de la performance commerciale inclut une étude de l'ampleur de l'intégration des marchés. Lorsque les marchés sont parfaitement intégrés, les prix et, élément encore plus important, les changements de prix se reproduisent rapidement et pareillement sur les autres marchés. Cette tendance permet aux producteurs, aux commerçants et aux consommateurs de prendre des décisions judicieuses sur les transactions céréalières et permet également une répartition efficace des ressources. Dans le passé, la principale manière de mesurer l'intégration des marchés consistait à corréliser les prix des différents marchés. Les marchés présentant un haut niveau de corrélation sont qualifiés de marchés étroitement intégrés. Dans la présente étude, l'intégration des marchés est analysée différemment. En raison de l'absence de ressources et de temps, un test jugeant les niveaux d'informations commerciales et une comparaison des changements de prix saisonniers sont effectués afin d'indiquer les niveaux relatifs d'intégration des marchés. Ces tests devraient servir

d'indicateurs appropriés des niveaux relatifs de l'intégration des marchés en Volta Noire.

Les principales conclusions du présent chapitre sont indiquées ci-dessous:

1. Les marges commerciales et les bénéfices des commerçants ne sont en général pas extraordinaires, mais les années de mauvaise récolte, les commerçants peuvent obtenir des bénéfices exagérés sur les marchés de céréales. En outre, les marges sont plus élevées pour les commerçants éloignés venant de Ouahigouya, en raison des prix de vente plus élevés qu'ils appliquent sur leurs marchés cibles.
2. L'accès aux marchés est relativement facile en Volta Noire. Les producteurs, à tous les niveaux du système de commercialisation, ont accès à au moins un, voire plusieurs points de vente. Cependant, aux niveaux les plus bas du système de commercialisation, les producteurs peuvent avoir à accepter des prix inférieurs afin de s'attirer des commerçants à ces niveaux.
3. Les marchés sont seulement intégrés sur une base locale et non pas sur l'ensemble de la région. Ni les producteurs ni les commerçants ne cherchent d'autres marchés possibles en dehors de leurs zones de commerce locales. C'est uniquement lorsque les approvisionnements en céréales de leur région sont très limités qu'ils se tournent vers de nouveaux marchés. En outre, les commerçants des autres régions ont tendance à restreindre leurs activités à une ou deux zones de la Volta Noire. C'est pourquoi les marchés où ils s'approvisionnent sont plus étroitement liés à leurs marchés cibles que les autres marchés de la Volta Noire.

#### 6.1 Analyse des bénéfices

Dans le passé, les hypothèses émises sur l'inefficacité des commerçants de céréales et du système de commercialisation des céréales ont été très nombreuses. Toutefois, la majorité de ces hypothèses ont été énoncées sans analyser sérieusement le système de commercialisation des céréales à ce niveau. Dans la présente étude, les bénéfices des commerçants sont analysés afin de déterminer si le système de commercialisation des céréales au niveau du producteur est efficace ou non. Les commerçants qui obtiennent des bénéfices extraordinaires sont considérés comme un indice de l'inefficacité du système. Les commerçants s'attirent des bénéfices extraordinaires lorsqu'ils absorbent des hausses de prix au niveau du consommateur qui n'ont pas été ressenties par les producteurs. Il en résulte une marge bénéficiaire dont la différence entre le prix d'achat et le prix de vente excède le coût de commercialisation d'un montant supérieur au taux de rendement de l'investissement en cours. Pour cette raison, les producteurs

auront tendance à vendre moins de céréales et les consommateurs devront payer un prix plus élevé. Par contre, les conditions de rentabilité sont satisfaites lorsque les changements de prix se transmettent au producteur et que le commerçant tirent des bénéfices habituels.

En outre, la rentabilité peut également être une évaluation de l'utilité du commerçant dans le système de commercialisation. Pour les commerçants qui exercent leur activité de façon efficace, leur présence sur le marché se justifie sur le plan économique. Ils sont considérés comme utiles dans la mesure où ils servent d'intermédiaire entre les collecteurs et les vendeurs, sans augmenter le coût réel de commercialisation des uns ou des autres. Par contre, lorsque les commerçants réalisent des bénéfices extraordinaires, ils constituent plutôt un fardeau dans le système de commercialisation, faisant peser sur les collecteurs, comme sur les vendeurs, un coût de commercialisation réel plus élevé. Les marchés de l'Afrique de l'Ouest se caractérisent par un grand nombre d'intermédiaires, et bon nombre des planificateurs considèrent que les activités de ces commerçants sont inutiles pour le système de commercialisation. Par conséquent, l'objet de l'analyse des bénéfices est de prouver si les commerçants sont efficaces et en fait nécessaires dans le système de commercialisation des céréales de la Volta Noire.

L'analyse des bénéfices consiste à évaluer les marges commerciales par rapport aux coûts de commercialisation. Dans la présente étude, l'analyse commence par une description des divers coûts de commercialisation du système et de la façon dont ils s'appliquent aux commerçants individuels des marchés de céréales en Volta Noire. Cette description est suivie d'un examen des marges et des bénéfices du commerçant, accompagné de quelques précisions sur les résultats. Quatre types de commerçants ont été sélectionnés pour cette analyse, le commerçant d'une autre région s'approvisionnant au village, le grossiste s'approvisionnant au marché, l'assembleur local indépendant et la vendeuse.

Les chiffres présentés ci-dessous ont été tirés d'entretiens avec des commerçants de la région et des commerçants extérieurs à la région. Les coûts réels peuvent toutefois varier entre les commerçants, entraînant des marges commerciales inférieures ou supérieures. Cependant, ces chiffres donnent une idée du niveau des bénéfices que les commerçants s'attendent à réaliser sur les marchés de céréales de la Volta Noire.

### 6.1.1. Coûts de commercialisation

Les coûts de commercialisation sont les coûts associés à la collecte en vrac au bas de l'échelle du circuit de commercialisation et à la livraison des céréales collectées au grossiste régional ou éloigné ou au consommateur de la Volta Noire. Les principaux aspects des coûts de commercialisation porte sur les coûts d'achat, les frais de manutention et de transport et les coûts d'entreposage. Il convient également de prendre en considération la patente ou taxe commerciale. Toutefois, tous les commerçants n'ont pas à supporter le même régime de coûts, et même parmi des commerçants semblables, le coût de leur activité au sein du système de commercialisation peut varier.

Les coûts d'achat sont les droits que reçoivent les collecteurs engagés pour servir d'agent ou de courtier villageois, ou d'assembleur local. Ces commissions sont calculées d'après un tarif s'appliquant au sac de 100 kg. Durant la saison d'achat 1983/84, la commission se situait entre 150 et 300 FCFA par sac, soit environ 3 à 6 pour cent du prix d'achat. Les commissions varient en fonction de la quantité de céréales assemblées (qui dépend des volumes disponibles), de l'éloignement par rapport à la zone d'achat et le marché cible du commerçant, et, enfin, des services rendus au commerçant. En outre, la commission traduit également la confiance que ressent le commerçant pour son agent.

Les commerçants récompensent le courtier ou l'agent villageois pour sa capacité à assembler de gros volumes de céréales, 50 à 60 sacs dans les zones déficitaires et plusieurs centaines de sacs dans les zones excédentaires. Il en est de même pour les agents des marchés, bien qu'il faille s'attendre à des quantités un peu inférieures. En outre, plus la zone d'achat est proche de la ville cible du commerçant, plus la commission est élevée. Cette tendance traduit la réduction des coûts de transport encourus par le commerçant pour le transport des céréales jusqu'à son marché local. Le commerçant paie également une commission plus élevée pour les services supplémentaires fournis par l'agent d'achat. Ces services concernent les installations de stockage des céréales et l'hébergement du commerçant.<sup>1</sup> L'agent reçoit également une commission supplémentaire de la

---

<sup>1</sup> La commission couvre le service de stockage à court terme, jusqu'à trois mois, suivant que l'agent se trouve sur le marché ou dans le village. Par la suite, l'agent fait payer au commerçant un droit de stockage

part du commerçant s'il met les céréales en sac ou s'il prend les dispositions nécessaires pour l'achat en herbe (avant la moisson) auprès du producteur. Enfin, la commission s'accroît également avec l'ancienneté. Les associés de longue date reçoivent une commission plus élevée étant donné que le commerçant tient à conserver les agents en qui il a confiance.

Les frais de manutention couvrent les dépenses associées à la mise en sac véritable, au chargement et au déchargement des céréales. Le commerçant versera en général un petit droit à un représentant du marché pour la mise en sac des céréales en vrac achetées par le commerçant sur le marché. Ce service inclut le remplissage et la fermeture du sac de céréales. Parfois, les collecteurs travaillant pour un commerçant s'occupent eux-mêmes de la mise en sac et ajoutent le coût de cette activité à leur commission. En outre, qu'il achète au village ou sur le marché, le commerçant doit louer les services d'un individu pour charger les céréales sur son camion et les décharger sur son marché de vente.

Les frais de manutention ne représentent qu'un tout petit élément du coût total de la commercialisation.<sup>2</sup> Les frais de mise en sac reviennent environ à 50 FCFA et les coûts de chargement et de déchargement varient entre 150 et 250 FCFA, suivant le point d'achat. Le prix du sac se maintient dans l'ensemble à 100 FCFA le sac.

Les coûts de transport varient fortement en Volta Noire. Ils dépendent de la distance à parcourir, de l'état de la route et de la destination. Plus la distance est longue et plus le coût de transport par kg est faible, mais l'état de la route, à quoi viennent s'ajouter les risques associés au transport des céréales sur un itinéraire particulier, peut faire monter le prix. Une analyse sur les tarifs de transport en Volta Noire présente les résultats suivants: (Voir Tableau 6.1.)

Lorsque les distances parcourues sont inférieures à 15 kilomètres, le coût par kilomètre du transport d'un sac de céréales se situe en moyenne au dessus de 0,17 FCFA par kg. Pour les distances entre 25 et 80 kilomètres, le coût par kilomètre se situe en moyenne au dessus de 0,123 FCFA par kg;

---

supplémentaire.

<sup>2</sup> Ishmael Ouédraogo (1983) estime que les frais de manutention dépassent rarement 20 pour cent du coût total de la commercialisation pour tout intermédiaire.

TABLEAU 6.1  
 ECHANTILLON DES TARIFS DE TRANSPORT POUR LA VOLTA NOIRE  
 FCFA par sac de 100 kg et par kilomètre

Origine	Destination	Distance	Prix par sac 100 kg	Prix/km
Gouron	Bobo-D'sso	283 km.	1.200	0,04
Gouron	Ouahigouya*	120	1.000	0,04
Djibasso	Dédougou	140	750	0,05
Djibasso	Tougou	170	1.000	0,06
Djibasso	Nouna	80	500	0,05
Djibasso	Bobo-D'sso	260	1.000	0,04
Dédougou	Cuahigouya	180	1.000	0,06
Nouna	Bobo-D'sso	190	1.000	0,06
Gouron	Gassan	55 km.	500	0,09
Gouron	Tougou	25	500	0,10
Djibasso	Bambarokui	40	500	0,13
Djibasso	Doumbala	30	500	0,17
Djibasso	Barani	40	500	0,13
Nouna	Dédougou	60	500	0,08
Solenzo local		3 - 15 km.		0,14 - 0,17
Nouna local		3 - 12 km.		0,22 - 0,25

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

enfin, pour les distances supérieures à 80 kilomètres, le coût par kilomètre n'atteint en moyenne que 0,05 FCFA par kg.

Le mauvais état des routes fait monter le coût du transport, de même que le transport des céréales entre des centres administratifs. En particulier, le transport des céréales de la Volta Noire au Yatenga revient beaucoup plus cher par kg, atteignant à l'occasion deux fois le coût du transport pour des distances équivalentes au sein de la Volta Noire. Cet écart provient du fait que le gouvernement essaie de limiter le commerce privé des céréales entre ces deux régions et les commerçants qui effectuent le transport des céréales entre ces deux régions se heurtent à des risques plus élevés, entraînant à leur tour des coûts plus élevés.

L'analyse des coûts de transport ci-dessus est fondée sur les tarifs fournis par le transporteur ou par le chauffeur de taxi de brousse. Le mode de locomotion est assuré par un camion privé ou un autocar qui transportent à la fois des passagers et des marchandises entre les marchés de la région ainsi que dans l'ensemble du Burkina Faso. Cependant, certains commerçants possèdent leurs propres camions et fournissent leur propres moyens de transport. S'il a été difficile d'obtenir des informations sur les coûts réels pour le commerçant de l'exploitation d'un véhicule personnel, la majorité des commerçants prétendent que ces coûts sont inférieurs à ceux exigés du transporteur.

Les frais de stockage couvrent le coût véritable du stockage des céréales, les pertes matérielles connexes et le coût du capital immobilisé dans les stocks. Les frais réels de stockage se composent de frais mensuels fixes pour l'utilisation de l'entrepôt et d'un droit par sac pour la surveillance des céréales. Les commerçants qui possèdent leurs propres installations de stockage ne paient que l'amortissement de l'entrepôt. Ce tarif est calculé au sac. Cependant, les données obtenues sur la Volta Noire ne sont pas suffisantes pour permettre de calculer ce tarif. Pour cette raison, le droit d'entrepôt versé par les commerçants pour l'utilisation d'un espace de stockage sera appliqué à la place.

Malheureusement, cette étude apporte peu d'informations ou de données sur les pertes matérielles de céréales encourues pendant le stockage. Cependant, étant donné qu'une bonne partie des céréales est assemblée sans avoir recours à des unités de poids et de mesure standard, il est difficile d'évaluer les pertes. Une complication supplémentaire provient de la

difficulté à évaluer le coût des stocks. Ishmael Ouédraogo souligne le fait qu'il existe parfois plusieurs estimations différentes pour le coût d'opportunité du capital immobilisé dans les stocks. Ces estimations incluent le taux d'intérêt de la banque ou les prêts commerciaux, le taux de profit en cours pour l'industrie ou un taux d'escompte au niveau des sociétés (Ouédraogo, 1983, V-39). Les deux dernières évaluations sont assez difficiles à obtenir. En outre, étant donné que les estimations des coûts de commercialisation ne sont guère précises, il suffit que l'estimation du coût d'opportunité soit une approximation du coût réel. Le taux d'intérêt bancaire serait la meilleure approximation, étant donné que c'est le taux que les commerçants et les investisseurs sont disposés à accepter comme rendement de l'investissement. Durant la saison 1983/84, les banques locales de la Volta Noire, la BIV, et la BICIA, ont offert des prêts aux sociétés locales à un taux d'intérêt de 16 pour cent.

Les patentes ne constituent pas un élément important du coût de commercialisation sur une longue distance. Etant donné qu'une bonne partie des activités de ces commerçants se déroulent en dehors du marché, ces derniers évitent de payer la totalité de la patente pour leur commerce en Volta Noire. Comme il a été examiné précédemment, les commerçants achètent parfois des céréales directement au village. De cette façon, ils peuvent éviter les percepteurs et réduisent donc le coût d'exploitation réel en Volta Noire. Les petits intermédiaires des marchés versent une taxe de marché d'environ 10 à 25 FCFA par journée. Suivant la saison, cette taxe se situe en gros entre 10 et 15 pour cent de leurs profits. Les gros commerçants qui négocient sur le marché versent une taxe plus élevée qui est fonction du volume de céréales traité et du nombre de marchés où ils traitent.

#### 6.1.2 Coûts et marges bénéficiaires réels des commerçants

La section qui suit est une récapitulation des coûts de commercialisation et des marges bénéficiaires pour les quatre catégories de commerçants suivants: les grossistes qui achètent au village; les grossistes qui achètent sur le marché; les assembleurs locaux et les vendeuses. Les coûts réels de commercialisation varient suivant le lieu et la méthode d'achat et le type de commerçant. Les petits commerçants sont soumis à un régime de coûts différents de celui des gros commerçants. De surcroît, les

coûts varient en fonction du lieu et de la date d'achat et de vente des commerçants.

Une grande difficulté rencontrée dans cette étude et toutes les autres études sur les systèmes de commercialisation des pays du Tiers-Monde porte sur l'évaluation du coût d'opportunité de la main-d'oeuvre pour les commerçants. Dans de nombreux cas, la valeur du temps des commerçants ne peut pas être estimée étant donné qu'aucune autre opportunité ne s'offre à eux. S'ils n'exercent pas leur commerce, ils n'exerceront aucune autre activité. Par conséquent, ces calculs n'incluent pas l'évaluation des coûts de main-d'oeuvre des commerçants.

La marge commerciale entre le prix d'achat et le prix de vente des commerçants varie suivant la saison et le marché où ils traitent. Le prix d'achat et le prix de vente des céréales sont tous deux plus élevés dans le second cas, durant la période qui précède la récolte, mais l'écart entre les deux prix a tendance à s'accroître de la période suivant la récolte à la période précédant la récolte suivante. En outre, les prix des céréales des zones excédentaires fluctuent davantage que ceux des zones déficitaires. Durant la période qui suit la récolte, les prix sont plus faibles dans les zones excédentaires, mais ils sont plus élevés que ceux des zones déficitaires durant la période qui précède la récolte.<sup>3</sup> Pour cette raison, la marge commerciale d'un commerçant variera en fonction de la saison et de la zone où il traite.

En ce qui concerne leurs ventes, les commerçants peuvent accroître leurs marges commerciales en conservant le plus longtemps possible leurs céréales. Si un commerçant arrive à conserver des céréales alors que la saison précédant la nouvelle récolte est bien avancée, il pourra obtenir jusqu'à deux fois son prix d'achat en les vendant.<sup>4</sup> Cependant, la majorité des commerçants, quel que soit le niveau du système de commercialisation de la Volta Noire où ils effectuent leurs opérations, ne sont pas en mesure de conserver leurs stocks si longtemps. Seuls les plus gros commerçants possèdent des fonds de roulement suffisants pour conserver leurs stocks pendant si longtemps. De surcroît, si pendant la saison qui précède la

---

<sup>3</sup> Voir la section 6.4 pour un examen des fluctuations de prix saisonnières.

<sup>4</sup> Suivant l'abondance de la récolte et le marché où il traite.

moisson, les chances d'une bonne récolte sont probables, la hausse du prix saisonnier risque de ne pas être si marquée. En d'autres termes, le risque que le prix de vente escompté ne soit pas atteint est fort élevé. Par conséquent, bon nombre de commerçants préfèrent écouler leurs stocks rapidement, libérant des capitaux pour les employer à d'autres fins.

Le prix n'est pas le seul élément déterminant de la marge commerciale d'un commerçant: ce dernier peut également fausser les unités de mesure afin d'obtenir un prix de vente plus élevé. A tous les niveaux du système, les commerçants utilisent différentes unités de mesure pour l'achat et la vente des céréales. En outre, la façon dont ils remplissent ces unités, de façon plate ou bombée, modifie le contenu de céréales vendu pour le même prix. C'est pourquoi la marge commerciale par kg peut être plus élevée que la différence qui se dégage entre les poids et les mesures non standard.

Les grossistes au niveau des villages sont généralement des commerçants éloignés venant de Ouahigouya. Ce sont les plus importants grossistes achetant des céréales dans les villages des zones déficitaires. Vers le début du mois d'août, le grossiste vient avancer les fonds à l'agent villageois. A la même époque, le commerçant examine les conditions du marché et le volume probable de la récolte prochaine afin de déterminer son prix d'achat au niveau du village.

Durant la saison 1983/84, le prix d'achat moyen des céréales acquises dans les villages des zones déficitaires a été de 6.500 FCFA par sac de 100 kg. Ce prix a été en vigueur pendant toute la saison d'achat.

Les prix de vente des céréales par le commerçant sur le marché de Ouahigouya ont été assez inconstants. Le prix de vente moyen des céréales pendant la saison qui a suivi la récolte a été estimé à 7.250 FCFA par sac de 100 kg et a dépassé 12.000 FCFA par sac durant la saison précédant la nouvelle récolte.

L'agent villageois réalise la majorité de ses achats de céréales entre octobre et janvier. Il s'occupe de la mise en sac et du stockage des céréales pour le compte du commerçant jusqu'à ce dernier vienne les chercher. Les frais de stockage et de collecte en vrac sont inclus dans la commission que le commerçant verse à l'agent; le commerçant fournit les sacs.

Le commerçant revient en Volta Noire en mars ou en avril pour collecter les céréales. Lors de sa venue, il verse sa commission à l'agent

villageois. Durant la saison 1983/84, la commission des agents achetant des céréales dans les zones déficitaires était en moyenne de 250 FCFA. Elle incluait une hausse de 50 FCFA par rapport à l'année antérieure. Le commerçant, lors de son passage, se fait accompagner d'un ou de deux assistants qui chargent les céréales sur son camion. Les commerçants estiment les frais de chargement et de déchargement à 125 FCFA par sac au village. Le prix du sac n'est pas inclus étant donné que le commerçant le fait payer au collecteur des céréales.

Le commerçant possède parfois son propre véhicule ou loue un véhicule à un confrère. Le coût moyen du transport d'un sac de céréales des villages des zones déficitaires au marché local du commerçant est de 1.000 FCFA environ.

Le grossiste extérieure à la région paie aussi parfois une taxe de marché pour l'achat des céréales dans les villages de la Volta Noire, mais, étant donné que ces commerçants achètent leurs céréales principalement dans les villages, il a été difficile d'évaluer le montant exact de la taxe prélevée sur ces commerçants en Volta Noire. Pareillement, il a été difficile de savoir le montant de la patente que doit payer le négociant pour le commerce des céréales sur le marché de Ouahigouya. En conséquence, le tarif de la patente appliqué dans cette étude a donc été celui prélevé sur les grossistes de la région de Dédougou. A Dédougou, la patente prélevée sur les négociants faisant le commerce de volumes supérieurs à 30 tonnes était de 15.000 FCFA. Etant donné que ce volume correspond également à la capacité moyenne du grossiste au niveau des villages, le montant de la taxe par sac qu'il devait verser était de 50 FCFA environ.

La commission de l'agent villageois inclut le coût du stockage au village. Cependant, le commerçant doit supporter le coût de tout stockage supplémentaire sur son marché local, de même que le coût des fonds immobilisés dans les céréales. Il est difficile de savoir le volume et le coût de stockage à Ouahigouya que doit supporter le commerçant. Toutefois, étant donné que le commerçant n'encourt que des frais de stockage directs minimes, voire nuls en Volta Noire, il a été supposé que le commerçant stocke les céréales en Volta Noire jusqu'à ce qu'il en ait besoin à Ouahigouya. Le volume de stockage sur le marché de vente du commerçant est donc minimal et le coût de stockage pour le commerçant de Ouahigouya plutôt minime. C'est la raison pour laquelle ces coûts ont été omis, mais il faut

les justifier dans le compte de résultat. Le coût d'investissement du commerçant est donc de 735 FCFA par sac pour les sept mois qui s'écoulent entre le moment où le commerçant avance les fonds pour la première fois à l'agent pour l'achat des céréales et le moment où elles sont vendues à Ouahigouya. (Les coûts associés à l'achat des céréales dans les villages des zones déficitaires sont récapitulés et expliqués au Tableau 6.2.)

La marge commerciale réalisée sur les céréales achetées au niveau des villages des zones déficitaires et revendues par les grossistes à Ouahigouya a été relativement constante, se situant aux alentours de 5.500 FCFA par sac. Cette invariabilité provient du fait que les commerçants ont acheté leurs céréales durant la saison succédant à la récolte et les ont stockées jusqu'à la saison précédant la récolte suivante. Les commerçants extérieurs à la région qui ont acheté dans les villages des zones déficitaires avaient réalisé un bénéfice brut de 3.400 FCFA par sac, soit un profit de 40 pour cent sur leur investissement durant cette période. Néanmoins, ces chiffres n'incluent pas le coût des activités des commerçants à Ouahigouya ni les coûts de commercialisation supplémentaires qu'ils peuvent avoir à supporter pendant la vente des céréales. (Voir Tableau 6.3 pour la liste des marges commerciales et des bénéfices réalisés par les commerçants qui traitent dans les zones déficitaires.

Les grossistes au niveau des marchés incluent les commerçants éloignés venant de Bobo-Dioulasso et de Ouahigouya ainsi que les commerçants régionaux de la Volta Noire. Bon nombre de ces commerçants considèrent qu'il est important de superviser les activités commerciales des marchés où ils traitent, afin de réagir aux changements dans les conditions de marché. En outre, cette supervision offre au commerçant la possibilité de collecter ses céréales et de faire travailler son capital plus rapidement. Toutefois, en raison de la relation producteur-commerçant, la majorité des commerçants venant de loin achètent leurs céréales par l'intermédiaire d'un assembleur à qui ils versent une commission ou auprès de grossistes régionaux.

Tableau 6.2  
 COÛTS ESTIMATIFS DE COMMERCIALISATION DES GROSSISTES TRAITANT  
 DANS LES ZONES DEFICITAIRES DE LA VOLTA NOIRE

FCFA par sac de 100 kg

<u>Services</u>	<u>Coût</u>	<u>Coût total</u>	<u>% coût total</u>
ACHAT			
Commission	250	250	12
MANUTENTION			
Chargement au village	50		
Déchargement au marché cible	75	125	6
TRANSPORT			
Village au marché cible(a)	1000	1000	47
STOCKAGE/STOCKS			
Coût d'investissement(b)	735	735	33
TAXE COMMERCIALE			
Patente	50	50	2
COÛT TOTAL		2160 FCFA	100%

(a) Coûts de transport calculés d'après le tarif moyen signalé par le transporteur. Le coût réel du transport pour le commerçant utilisant ses propres véhicules serait moins élevé.

(b) Le coût des céréales stockées inclut les coûts de commercialisation jusqu'à l'entrepôt. Le calcul est effectué comme suit: le coût des céréales (6.500), auquel vient s'ajouter le coût total de la livraison des céréales à l'entrepôt (1.385), dont la somme, 7.885 FCFA, est le prix total avant stockage. Multiplié par le coût d'opportunité du capital (16%), le coût annuel du capital stocké est de 1.261 FCFA et de 735 FCFA pour les sept mois de stockage.

Tableau 6.3

ESTIMATION DES NIVEAUX DE MARGE COMMERCIALE DE BENEFICE BRUT POUR LES  
GROSSISTES TRAITANT DANS LES VILLAGES DEFICITAIRES DE LA VOLTA NOIRE

FCFA par sac de 100 kg

	<u>Saison</u>	
	<u>Avant la récolte</u>	<u>Après la récolte</u>
Prix d'achat	6.500	--
Prix de vente	--	<u>12.000</u>
Marge commerciale		5.500
Coûts de commercialisation		<u>2.120</u>
Bénéfices commerciaux bruts(a)		3.380 FCFA

(a) N'incluent pas toujours le coût de la vente des céréales à Ouahigoua (à savoir le personnel du magasin, le coût des bâtiments et les droits de patente).

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

Lorsqu'il achète des céréales par l'intermédiaire de l'assembleur, le commerçant éloigné avance à ce dernier la somme nécessaire et revient peu après chercher les céréales. La majorité des commerçants qui achètent sur le marché disposent de fonds limités et doivent donc écouler leurs stocks assez rapidement. Pour cette raison, ils reviennent en Volta Noire régulièrement, parfois même toutes les semaines, afin d'avancer de nouveaux fonds et de venir prendre les céréales collectées par l'assembleur.

En outre, afin de rassembler des quantités de céréales suffisantes sur le marché, les commerçants doivent offrir des prix compétitifs ou alors céder des céréales à d'autres commerçants. Par conséquent, ils doivent revenir périodiquement, afin de réajuster les prix d'achat de céréales de leurs agents. Dans certaines zones, tout particulièrement sur les marchés de Kouka et de Djibasso, la concurrence est si intense que les commerçants doivent venir toutes les semaines afin de modifier leurs prix.

Les coûts de commercialisation du commerçant de Bobo-Dioulasso, qui sont récapitulés au Tableau 6.4, incluent les commissions versées à l'assembleur ou à la vendeuse. La commission versée à l'assembleur s'élevait à 250 FCFA par sac pour la saison 1983/84. La commission versée à la vendeuse n'était pas fixe et variait chaque semaine en fonction des conditions du marché et du volume de céréales achetées. Les commerçants payaient également les frais de manutention pour la mise en sac, le chargement et le déchargement des céréales, ainsi que les frais de transport jusqu'au marché et en provenance du marché. Les frais de manutention se situent aux alentours de 225 FCFA pour l'intermédiaire du marché et les frais de transport ont correspondu en moyenne à 1.000 FCFA par sac. En outre, ces commerçants doivent payer une patente afin d'acheter les céréales sur le marché. L'évaluation de cette patente a été la même que celle versée par le négociant de Ouanigouya, soit 50 FCFA par sac.

Les commerçants de Bobo-Dioulasso essaient de ne pas stocker leurs céréales en Volta Noire, mais certains assembleurs procurent des installations de stockage au grossiste si nécessaire. L'assembleur assure le stockage pendant les trois premiers mois dans le cadre de la commission qu'il reçoit. Cette mesure vise à permettre au commerçant de disposer de suffisamment de temps pour venir chercher les céréales.

Tableau 6.4

ESTIMATION DES COUTS MOYENS DE COMMERCIALISATION POUR LE COMMERÇANT  
DE BOBO-DIOULASSO TRAITANT SUR LES MARCHES DES ZONES EXCEDENTAIRES  
DE LA VOLTA NOIRE

FCFA par sac de 100 kg

<u>Services</u>	<u>Coût</u>	<u>Coût total</u>	<u>% coût total</u>
ACHAT			
Commission	250	250	11
MANUTENTION		225	10
Mise en sac	50		
Chargement sur le marché de Volta Noire	100		
Déchargement sur le marché cible	75		
TRANSPORT			
Village au marché cible	1000	1000	43
STOCKAGE/STOCKS		818	34
Frais de stockage pour six mois(a)	260		
Coût d'investissement(b)	558		
TAXE COMMERCIALE			
Patente	50	50	2
COUT TOTAL		2343 FCFA	100%

(a) Les trois premiers mois de stockage sont assurés gratuitement par l'assembleur en Volta Noire. Les coûts de stockage pour les trois mois supplémentaires couvrent le tarif forfaitaire d'occupation de l'entrepôt et un droit de stockage par sac. Le tarif forfaitaire d'occupation de l'entrepôt de 1000 FCFA par mois revient en moyenne à 10 FCFA par sac pour 100 sacs de céréales.

(b) Les calculs sont semblables à ceux qui s'appliquent au grossiste achetant au niveau des villages. Voir Tableau 6.2, note (b).

Pour les céréales toujours en stock au bout des trois mois, l'assembleur fait payer au commerçant un loyer pour l'occupation de l'entrepôt, à quoi viennent s'ajouter les coûts réels de stockage. Le droit d'entreposage est un prix forfaitaire quel que soit le nombre de sacs stockés, alors que les coûts de stockage sont calculés d'après un tarif par sac. En outre, le commerçant doit couvrir le coût du capital immobilisé en stocks.

Durant la saison 1983/84, la marge commerciale des commerçants de Bobo-Dioulasso est tombée de 3.000 FCFA pendant la période qui suit la récolte à 2.500 FCFA pendant la période précédant la récolte. (Voir Tableau 6.5 pour une liste des marges commerciales et des bénéfices du commerçant de Bobo-Dioulasso.) Ce tableau fait ressortir le prix d'achat moyen du sac de céréales, qui est de 4.500 FCFA au début de la période suivant la récolte, et atteint 8.500 FCFA à la fin de la saison. Le prix de vente moyen des céréales à Bobo-Dioulasso a été estimé à 7.500 FCFA durant la période qui a suivi la récolte, et à 11.000 FCFA durant la période précédant la récolte suivante. De surcroît, pour les rares commerçants qui ont pu stocker leurs céréales entre ces deux périodes, leur marge commerciale a atteint 6.500 FCFA juste avant la nouvelle récolte.

Le niveau des bénéfices bruts des commerçants de Bobo-Dioulasso a été en moyenne de 1.525 FCFA par sac pendant la période qui a suivi la récolte et de 1.025 FCFA durant la période qui a précédé la récolte. Il ressort de ces chiffres un taux de rentabilité moyen de 26 pour cent durant la période suivant la récolte et de 10 pour cent durant la période précédant la récolte pour seulement quelques semaines d'investissement. Pour les commerçants capables de stocker les céréales entre ces périodes, leurs bénéfices moyens ont été de 4.200 FCFA par sac, montant traduisant un taux de rentabilité moyen de 67 pour cent durant cette période.

Le commerce céréaliier personnel des assembleurs locaux est relativement restreint. En général, l'assembleur consacre l'essentiel de ses efforts à acheter des céréales contre une commission pour le compte des autres commerçants régionaux ou extérieurs à la région. Dans la mesure du possible toutefois, l'assembleur s'efforce d'acheter des volumes de céréales limités pour son propre compte. Ces céréales, d'un poids inférieur à une tonne le plus souvent, sont stockées par l'assembleur afin de les revendre avant la récolte, durant la période de soudure.

Tableau 6.5

NIVEAUX ESTIMATIFS MOYENS DES MARGES ET PROFITS DE  
COMMERCIALISATION POUR LES COMMERCANTS DONT LES  
OPERATIONS COUVRENT LES MARCHES DES  
ZONES EXCEDENTAIRES DE LA VOLTA NOIRE

FCFA par sac de 100 kilogrammes

	Sans entreposage		Avec entreposage
	Post-récolte	Pré-récolte	Moyenne saisonnière
Prix d'achat	4.500	8.500	4.500
Prix de vente	<u>7.500</u>	<u>11.000</u>	<u>11.000</u>
Marge de commercialisation	3.000	2.500	6.500
Coûts de commercialisation	<u>1.475</u>	<u>1.475</u>	<u>2.343</u>
Profit brut des transactions	1.525	1.025	4.157 FCFA

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

Les coûts de commercialisation de ce type d'activité sont relativement faibles, étant donné que ces achats viennent s'ajouter aux autres activités de l'assembleur. Les principaux coûts encourus par l'assembleur portent sur les frais de manutention supplémentaires, le coût du sac de céréales et la taxe commerciale à prélever sur ses ventes. En outre, il doit également prendre en compte le coût du capital immobilisé dans les céréales. Le Tableau 6.6 récapitule les coûts de commercialisation que doit supporter l'assembleur.

Les assembleurs ont réalisé une marge commerciale moyenne de 2.000 FCFA par sac de 100 kg durant la saison 1983/84. La marge commerciale est calculée en fonction d'un prix d'achat moyen de 7.000 FCFA et d'un prix de vente de 9.500 FCFA. Les bénéfices de l'assembleur durant cette période sont évalués à 1.537 FCFA par sac. Ce montant représente un rendement de 20 pour cent sur son investissement pour cette période. Le Tableau 6.7 cite la marge commerciale moyenne et le montant des bénéfices réalisés par l'assembleur.

La vendeuse, sur certains marchés, représente l'intermédiaire le plus important. Les producteurs la recherchent en raison des petites quantités de céréales qu'elle vend. A ce titre, il est important d'analyser la performance de la vendeuse afin de déterminer dans quelle mesure elle est efficace sur le plan économique et dans quelle mesure sa présence comme intermédiaire se justifie.

La vendeuse écoule ses stocks de céréales très rapidement, habituellement le même jour de marché ou le suivant. Les céréales qui sont conservées entre ces deux jours de marchés sont déposées au domicile de la vendeuse. En outre, elle n'encourt pas de frais de manutention ni de transport étant donné qu'elle assure elle-même tous ces services. Le seul coût de commercialisation que doit supporter la vendeuse est la taxe de marché quotidienne. Cependant, certaines vendeuses s'arrangent pour éviter d'avoir à verser cette taxe en traitant en dehors des marchés.

Tableau 6.6

ESTIMATION DES COUTS MOYENS DE COMMERCIALISATION POUR LES  
ASSEMBLEURS LOCAUX DE LA VOLTA NOIRE

FCFA par sac de 100 kg

<u>Services</u>	<u>Coût</u>	<u>Coût total</u>	<u>% coût total</u>
ACHAT		150	16
Commission aux collecteurs des marchés de brousse	150		
MANUTENTION		125	12
Mise en sac	25		
Chargement sur le marché de brousse	50		
Déchargement sur le marché cible	50		
TRANSPORT		250	26
Village au marché cible	250		
TAXE COMMERCIALE		40	5
Pour le commerce local (patente)	25		
Taxe de marché quotidienne	15		
STOCKAGE/STOCKS		398	41
Coût d'investissement(a)	398		
COÛT TOTAL		963 FCFA	100%

(a) Ces calculs sont semblables à ceux concernant le grossiste qui achète aux villages. Voir Tableau 6.2, note b.

Tableau 6.7		
ESTIMATION DES MARGES COMMERCIALES MOYENNES ET DES BENEFICES DES ASSEMBLEURS DE LA VOLTA NOIRE		
FCFA par sac de 100 kg		
<u>Saison</u>		
	<u>Avant la récolte</u>	<u>Après la récolte</u>
Prix d'achat moyen	7.000	--
Prix de vente moyen	--	9.500
Marge commerciale		2.500
Coûts de commercialisation		963
Bénéfices commerciaux bruts		1.537 FCFA
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.		

Etant donné que la vendeuse ne vend pas par sac de 100 kg, ses marges commerciales sont calculées par kg. Dans les zones déficitaires, la marge commerciale de la vendeuse est en moyenne de 12,5 FCFA par kg.<sup>5</sup> Le volume moyen des céréales traitées quotidiennement par la vendeuse est de 20 kg.<sup>6</sup> Par conséquent, la marge commerciale quotidienne réalisée par la vendeuse se situe aux environs de 250 FCFA.

Dans les zones excédentaires, la marge commerciale quotidienne réalisée par la vendeuse est un peu plus élevée étant donné que le volume des transactions est plus important. En outre, la différence entre les louches d'achat et les louches de vente est parfois plus marquée dans les zones excédentaires. La marge commerciale de la vendeuse est en moyenne de 17 FCFA par kg. Si l'on multiplie ce montant par un volume de transactions de 30 kg en moyenne, la marge commerciale de la vendeuse est de 510 FCFA par jour dans les zones excédentaires.

Les vendeuses n'ont guère d'autres coûts de commercialisation que la taxe de marché quotidienne, qui s'élève à 25 FCFA environ par jour de

<sup>5</sup> Calcul effectué à partir d'une marge commerciale de 200 FCFA par tine, en estimant la tine à 16 kg.

<sup>6</sup> Information fournie par la vendeuse en unités locales. Ce chiffre repose sur la conversion des unités locales en kg.

Comme il a été noté précédemment, les producteurs cherchant à vendre de petits volumes de céréales préfèrent les niveaux inférieurs du système de commercialisation. Cette préférence résulte en partie de la confiance dans la précision qu'apporte aux producteurs l'emploi de la louche ou des autres petites unités de mesures par les intermédiaires à ce niveau. Un facteur tout également important est le grand nombre de petits commerçants à ce niveau, qui offrent au producteur de nombreuses possibilités différentes pour écouler de petites quantités de marchandises. Il peut y avoir quatre ou cinq vendeuses qui achètent des céréales sur le marché. La vendeuse achète également des céréales en dehors du marché, sur la route menant au marché ou dans un autre village.<sup>1</sup> Ce phénomène est particulièrement marqué à la saison qui précède la récolte et lors des années de mauvaise production où les stocks sont limités. Afin de se procurer des céréales à ces périodes-là, la vendeuse doit se donner plus de mal pour trouver des producteurs qui sont disposés à vendre même de petites quantités, étant donné que bon nombre de producteurs essaient d'éviter de vendre des céréales lorsque l'ensemble des stocks est restreint.

Contrairement au grand nombre des petits commerçants des marchés céréaliers des zones déficitaires, rares sont les commerçants qui sont en mesure d'effectuer de gros achats de céréales. Dans les zones déficitaires, l'agent villageois est le principal acheteur en grosses quantités de céréales. En outre, le nombre de gros commerçants traitant dans les zones déficitaires de la région est restreint, et la plupart d'entre eux n'achètent que sur les marchés offrant un volume relativement important de céréales pendant la principale saison de la commercialisation des céréales.

Il n'existe en général qu'un agent par village, et, dans certains cas, un seul agent pour un groupe de villages. Dans ces zones, les producteurs qui veulent vendre plusieurs tines ou même davantage n'ont pas d'autre option que de vendre leurs céréales à ces agents. En outre, lorsqu'il existe plusieurs agents disponibles dans un même village, il s'établit en général une certaine complicité entre eux, le prix de l'agent le plus prospère étant adopté comme prix d'achat.

---

<sup>1</sup> C'est un moyen qui permet à la vendeuse de réduire son coût d'exploitation. En effectuant ses achats à l'extérieur du marché et en revendant les céréales sur le marché à un client habituel, elle peut éviter d'avoir à payer la taxe du marché.

marché. La vendeuse des zones déficitaires gagne en moyenne 225 FCFA par jour de marché, réalisant ainsi un rendement de 20 pour cent sur son investissement. Dans les zones excédentaires, la marge bénéficiaire de la vendeuse est de 485 FCFA environ, soit un taux de rendement de 25 pour cent sur son investissement.

Comparé à un taux de rendement normal annuel de 16 pour cent, il semble que la majorité des commerçants, y compris ceux des niveaux les plus bas du système de commercialisation, réalisent des bénéfices extraordinaires. Les bénéfices moyens du grossiste achetant au niveau des villages est de 24 points supérieurs au taux d'intérêt bancaire de 16 pour cent, uniquement pour la période considérée. En outre, les taux de bénéfices des grossistes de Bobo-Dioulasso et des commerçants régionaux étaient assez élevés également. Toutefois, il est bon de considérer ces chiffres avec une certaine réserve en se rappelant que les bénéfices réalisés durant la saison 1983/84 ont probablement été supérieurs à ceux des années plus régulières.

En premier lieu, les marges commerciales des céréales sont généralement plus élevées durant les années de faibles précipitations et de mauvaises récoltes. Les commerçants reconnaissent que les marges commerciales de la saison 1983/84 ont été extraordinaires étant donné que la récolte de cette année-là a été l'une des plus pauvres jamais connue par la Volta Noire. Même dans les zones excédentaires, la production céréalière a été bien inférieure à la normale. De surcroît, la récolte de 1983/84 a succédé à une autre mauvaise récolte en 1982/83 et la récolte future pour la saison de 1984/85 ne s'annonçait guère bonne. La succession de plusieurs mauvaises récoltes portent les consommateurs à la fois urbains et ruraux à acheter de grosses quantités de céréales durant la saison qui précède la récolte afin de se protéger contre une pénurie familiale. Cette pratique a tendance à renforcer la hausse saisonnière des prix et à accroître les marges commerciales du négociant.

Du fait de ces marges commerciales plus élevées, les bénéfices du commerçant sont supérieurs lors des années de mauvaise récolte. L'étude sur les bénéfices du commerçant porte à croire que durant les années de mauvaise récolte, le prix saisonnier est généralement plus élevé que le coût de stockage entre les saisons. Pour cette raison, les commerçants qui peuvent se permettre de stocker les céréales entre la saison qui succède à la récolte et la saison qui précède la récolte suivante réaliseront des

bénéfices extraordinaires, comme l'a prouvé la saison 1983/84. Toutefois, les gros commerçants soutiennent que, lors des années de récolte normale, les prix avant la récolte ne montent parfois pas autant qu'ils l'avaient escompté. En l'occurrence, la hausse des prix ne couvre même parfois pas les coûts de stockage entre les deux saisons, après et avant la récolte, ce qui a pour effet de faire perdre de l'argent aux commerçants qui avaient stocké des céréales.

De surcroît, les tout petit ; commerçants prétendent que lorsque la production est normale, la demande en céréales sur le marché est plus faible, étant donné que les producteurs n'ont pas besoin d'acheter de grosses quantités de céréales. En conséquence, bon nombre des tout petits commerçants réduisent leur niveau d'activités sur les marchés de céréales lors des années de bonne récolte. Ces commerçants affirment que durant les années de bonne récolte, il est plus rentable d'exercer le commerce de la noix de karité ou d'autres cultures de rapport que le commerce des céréales.

Cette allégation est étayée par les pratiques commerciales des négociants de Bobo-Dioulasso et des vendeuses. Ils prétendent que le prix de revente des céréales n'est pas très élevé lors des années de bonne récolte. Ils sont donc portés à limiter leurs transactions durant ces années à leurs principaux centres d'activité en Volta Noire. Cependant, lors d'une année de mauvaise récolte, le prix de revente est bien supérieur, leur permettant également d'acheter à des prix plus élevés sur les marchés des producteurs. Pour la première fois depuis des années, les commerçants de Bobo-Dioulasso ont acheté des céréales sur le marché de Dédougou durant la saison 1983/84. En outre, au lieu de se limiter au marché et aux villages des environs, la vendeuse s'est hasardée à aller acheter des céréales sur les marchés de brousse durant cette saison.

En résumé, si l'analyse de la saison 1983/84 montre que les commerçants ont réalisé des bénéfices extraordinaires, nous ne pouvons pas en conclure que c'est toujours le cas. Les commerçants réalisent des bénéfices extraordinaires les années de mauvaise récolte étant donné que la hausse des prix saisonniers est beaucoup plus élevée. Mais la hausse des prix saisonniers varie d'une année à l'autre et, en général, est tout à fait imprévisible. C'est la raison pour laquelle les commerçants peuvent réaliser des bénéfices extraordinaires certaines années alors qu'il leur

arrive de ne même pas réaliser des bénéfices suffisants d'autres années. Pour corroborer cette hypothèse, il faudrait consacrer plus de temps et de ressources afin d'effectuer d'autres études quantitatives approfondies sur les marges commerciales et les bénéfices du commerçant. Cependant, le renforcement des activités du commerçant sur les marchés de céréales lors d'une année de mauvaise récolte semble indiquer que le niveau des bénéfices est bien supérieur durant ces années.

## 6.2 Accès aux marchés

Les producteurs ne peuvent bénéficier du système de commercialisation que s'ils ont accès aux marchés de ce système.<sup>7</sup> Si les producteurs n'ont pas accès au marché, ils ne bénéficieront pas des avantages des prix de vente élevés au consommateur ni même des programmes officiels de subvention. En outre, l'accès égal aux marchés est un signe que tous les producteurs ont une possibilité de réaliser des bénéfices de façon juste et équitable.

Les producteurs n'ont parfois pas accès à certains points de vente, parce que les commerçants considèrent qu'il n'est pas intéressant pour eux d'y acheter. Les résultats de l'étude sur la commercialisation des céréales en Volta Noire montrent que la majorité des producteurs disposent d'un point de vente au moins, et généralement de deux ou plus. En outre, une comparaison des conditions du marché des céréales sur l'ensemble de la région, conclut que les prix touchés par les producteurs ne sont pas déraisonnables par rapport à d'autres marchés régionaux. Néanmoins, les conditions varient entre les zones excédentaires et les zones déficitaires, certains producteurs réalisant de meilleurs bénéfices à partir d'autres débouchés.

Pour que le système de commercialisation des céréales ait une incidence sur le développement du Burkina Faso, il faut inclure le petit producteur dans le système. Comme il a été noté au chapitre 1, les petits producteurs contribuent en effet pour une bonne part au système de commercialisation des pays en développement. Pour que le système fonctionne efficacement, il faut donc qu'il soit accessible au petit producteur. En Volta Noire, le petit

---

<sup>7</sup> L'accès peut revêtir deux formes: le producteur se rendant directement au marché ou entrant en contact avec un acheteur au village ou sur le bord de la route.

producteur a accès à plusieurs points de vente, mais reçoit généralement des prix inférieurs à ceux des gros producteurs pour la vente de ses céréales. Le petit producteur, vendant des quantités inférieures à une tine, écoule en général ses céréales soit sur le marché soit au village. Il peut vendre des céréales à la vendeuse ou à l'agent villageois. Dans les zones excédentaires, il peut même vendre ses céréales à l'assembleur local. Ces points de vente ne servent pas uniquement de débouché au marché local des céréales, mais également font partie du système de commercialisation des céréales plus étendu exportant des céréales des régions rurales. En conséquence, le petit producteur doit à la fois supporter les avantages et les conséquences du commerce de ses céréales au niveau du circuit national. Les avantages incluent parfois une hausse des prix d'achat au producteur en rapport avec la hausse des prix de vente au consommateur. Mais en conséquence, le petit producteur doit payer les coûts supplémentaires associés à la collecte en vrac des céréales afin de les vendre en gros. Le prix moins élevé payé pour les céréales achetées en petites quantités s'explique du fait de l'absence de ces coûts.

En outre, les conséquences ne sont pas réparties également entre tous les petits producteurs. Les petits producteurs des zones excédentaires obtiennent des prix inférieurs pour la vente de leurs céréales, étant donné que le nombre d'intermédiaires traitant à ce niveau du circuit de la commercialisation sont moins nombreux dans ces zones. Étant donné que la commercialisation des céréales dans les zones excédentaires portent essentiellement sur les grosses transactions, les producteurs voulant écouler de petites quantités ont plus de mal à obtenir des prix acceptables pour leurs céréales. Comme il a été souligné, il n'existe pas d'agent villageois dans les zones excédentaires et rares sont les vendeuses qui traitent sur le marché de l'exportation. En outre, les commerçants qui achètent de petites quantités paient des prix ridiculement faibles. C'est pourquoi, même si les petites commerçants ont accès au système de commercialisation des céréales, ceux des zones excédentaires doivent se conformer à des conditions moins intéressantes que leurs confrères des zones déficitaires.

Par contre, les gros producteurs peuvent écouler plus facilement leurs céréales dans les zones excédentaires que dans les zones déficitaires. Les producteurs qui veulent vendre de gros volumes de céréales dans les zones

déficitaires peuvent s'adresser à l'agent villageois. Cependant, lorsque la saison est plus avancée, ils doivent se donner plus de mal pour écouler leurs céréales et encourent donc des frais supplémentaires. Toutefois, rares sont les producteurs qui sont en mesure d'acheter de grosses quantités dans les régions déficitaires et la plupart des gros producteurs essaient de vendre leur excédent de céréales aux villageois plutôt qu'aux commerçants.

En résumé, les producteurs à tous les niveaux ont accès à au moins un, voire plusieurs points de vente, pour l'écoulement de leurs céréales. Le système de commercialisation des céréales a établi un réseau étendu d'intermédiaires pour la collecte des céréales à tous les niveaux. Néanmoins, les producteurs des niveaux inférieurs du système de commercialisation se voient dans l'obligation d'encourir des frais supplémentaires pour leurs activités à leur niveau, en acceptant des prix moins élevés pour la vente de leurs céréales. Ces prix ne semblent pas contraster avec ceux des marchés des niveaux supérieurs du système de commercialisation, exception faite des petits producteurs des zones excédentaires.

### 6.3 Intégration des marchés

Pour que le système de commercialisation soit efficace, il faut que les marchés soient intégrés. L'intégration des marchés implique que les fluctuations de prix des différents marchés sont spatialement et temporellement corrélés et que toute différence de prix entre les deux marchés équivaut au coût de transport et/ou au coût de stockage entre les deux. Si ces conditions ne sont pas remplies, il se peut alors qu'un ou que plusieurs commerçants réalisent des bénéfices extraordinaires, entraînant le fonctionnement inefficace du marché. Les deux éléments d'évaluation de l'intégration des marchés appliqués dans cette étude sont l'accès aux informations commerciales et la comparaison des fluctuations saisonnières des prix.

#### 6.3.1 Accès aux informations

L'accès des participants du système de commercialisation à des informations sur différents marchés indique en général qu'une certaine forme d'échange a lieu entre ces marchés. Si les prix des autres marchés sont connus, les commerçants ou les producteurs peuvent transmettre les

changements de prix d'un marché à l'autre en modifiant leurs tarifs afin de refléter ces changements sur les autres marchés. Cette pratique a pour effet d'intégrer les prix sur les deux marchés et de laisser les forces du marché qui influencent les prix d'un marché se transmettre à l'autre.

Un autre aspect des informations commerciales consiste à influencer directement l'efficacité du système de commercialisation. En théorie, si un commerçant ou un producteur possède le contrôle des sources d'information sur les approvisionnements et les conditions commerciales, il peut empêcher la propagation des changements de prix, réduisant ainsi le niveau d'efficacité du système de commercialisation. Sans une transmission claire des signaux du marché, ni les commerçants ni les producteurs ne peuvent répartir efficacement les ressources.

Il est difficile de bien mesurer les informations commerciales. Il est souvent difficile et interminable de tirer des données quantitatives et explicites des informations commerciales. La méthode suivie dans la présente étude a consisté à dériver ces informations de manière implicite. Moyennant des entretiens avec les producteurs et les commerçants, nous avons été en mesure d'établir un système pour la collecte des informations commerciales en Volta Noire à l'intention des commerçants, tout comme des producteurs. Cette étude aboutit à la conclusion générale que les petits commerçants et les petits producteurs s'efforcent de recueillir des informations sur les approvisionnements du marché plutôt que sur les prix des marchés des environs. C'est seulement lorsque les marchés locaux ne peuvent pas satisfaire à leurs besoins qu'ils recherchent des informations sur d'autres marchés. Les gros commerçants sont mieux informés sur les prix et les conditions d'un grand nombre de marchés en raison du rayon plus vaste dans lequel ils traitent. Cependant, les informations commerciales supplémentaires obtenues par les commerçants extérieurs à la région ne leur permettent pas d'exercer un pouvoir commercial sur les producteurs.

Les producteurs obtiennent des informations sur les marchés voisins à partir des villageois et aussi en se rendant périodiquement à ces marchés. Les commerçants traitant sur un petit rayon se procurent des informations sur les autres marchés à partir des autres commerçants, des vendeuses et du producteur. Les commerçants traitant sur un grand rayon ont un système plus complexe de collecte des informations. Ils passent beaucoup de temps et déploient de nombreux efforts à recueillir des informations sur les

conditions commerciales dans l'ensemble de la Volta Noire. Ces commerçants envoient des équipes de reconnaissance dans la région afin de repérer les principales sources d'approvisionnement et les conditions commerciales prédominantes. A partir des informations recueillies par ces équipes, le commerçant détermine la zone où acheter les céréales de même que la gamme des prix et les commissions qu'il proposera.

Etant donné que les commerçants extérieurs à la Volta Noire traitant sur une grande échelle ont plus facilement accès aux conditions de marché, ils ne se limitent pas à quelques marchés de la région, mais essaient d'entretenir des relations avec les producteurs de plusieurs régions. De cette manière, lorsque les interviewés révèlent que les conditions commerciales d'une zone ne sont pas favorables, éventuellement en raison d'une pénurie de production ou d'une hausse de la concurrence entre les commerçants, ils peuvent orienter leurs ressources vers d'autres marchés de la Volta Noire. Cependant, cette possibilité est entravée par la relation producteur-commerçant. Cette relation exige que les commerçants entretiennent des rapports à long terme avec les courtiers de même qu'avec les producteurs sur les marchés où ils veulent acheter. Pour le commerçant, ceci peut se révéler coûteux et exiger beaucoup de temps. Par conséquent, il limite en général ses activités à trois ou quatre zones importantes de la Volta Noire et ne traite que dans une ou deux d'entre elles au même moment. Puis, si les conditions de marché deviennent plus favorables dans d'autres zones, il peut facilement se tourner vers ces zones.

Cette pratique commerciale et l'emploi des informations sur les marchés sont illustrés par les structures commerciales des commerçants de Bobo-Dioulasso. Les années de bonne récolte, ces commerçants s'approvisionnent dans les régions excédentaires, principalement dans les environs des villes de Solenzo et de Nouna, de même que sur le marché de Djibasso. Dans ces zones, ils ont établi un réseau d'assembleurs et d'agents locaux. Toutefois, lorsque les conditions de ces zones se détériorent, limitant le volume de céréales que ces commerçants peuvent assembler sur leurs marchés habituels, ils se tournent vers d'autres marchés tels que ceux des environs de la ville de Dédougou.

Si les tout petits commerçants disposent d'un éventail plus restreint d'informations sur les marchés, ils prennent leurs décisions d'une façon analogue. Dans les zones locales, les petits commerçants ne se procurent

des informations que pour leurs autres possibilités immédiates de commerce. Ils ne cherchent pas à se procurer des informations sur les marchés extérieurs à leur rayon de commerce habituel même si ces marchés sont relativement proches. En général, ces commerçants sont satisfaits des volumes de céréales qu'ils collectent sur leurs marchés habituels et ne tiennent pas à encourir des dépenses supplémentaires en établissant de nouvelles sources d'approvisionnement. En se tournant vers de nouveaux marchés, ils se heurtent parfois à la concurrence des commerçants déjà sur le marché et doivent instaurer de nouvelles relations avec les autres producteurs. Les petits commerçants soutiennent que les avantages ne compensent généralement pas le coût des inconvénients de la collecte sur des marchés supplémentaires. En d'autres termes, les recettes marginales réalisées par le petit commerçant à partir de ses activités sur de nouveaux marchés sont parfois inférieures aux coûts marginaux de ces activités. Cependant, les années de faible récolte dans leurs zones habituelles d'approvisionnement, les commerçants se tournent alors vers d'autres marchés. Ces années-là, la marge entre leur prix d'achat et leur prix de vente est suffisamment élevée pour couvrir les dépenses additionnelles encourues par le commerce sur de nouveaux marchés.

C'est uniquement lorsque les producteurs veulent acheter ou vendre des céréales à grande échelle qu'ils cherchent à se procurer des informations sur les conditions des marchés à l'extérieur de leurs zones immédiates d'activité. Ces informations portent néanmoins plus sur la capacité que sur les prix des marchés. Les possibilités restreintes d'acheter et de vendre de grandes quantités de céréales, dépassant 100 kg, obligent les producteurs à se tourner vers les marchés capables de traiter de tels volumes. En outre, les producteurs préfèrent acheter des céréales pour leur consommation en grandes quantités afin de s'assurer d'amples approvisionnements pendant toute la saison de la récolte. Au lieu d'acheter en petits volumes sur les marchés locaux, les producteurs qui ont besoin de s'approvisionner en céréales se rendent en général sur les marchés des zones excédentaires où ils savent que les céréales sont disponibles. Sur ces marchés, le producteur achète en général 300 à 400 kg de céréales afin de s'assurer de posséder un stock suffisant pour tenir jusqu'à la récolte suivante. L'enquête sur les producteurs révèle que la majorité de ces approvisionnements au lieu à la fin de la saison qui suit la récolte et

durant la période qui précède la récolte suivante. Entre ces deux périodes, les producteurs essaient de se contenter des stocks dont ils disposent ou des ressources disponibles localement.

En résumé, du fait du coût élevé que doivent supporter les commerçants qui veulent s'approvisionner sur de nouveaux marchés, ils cherchent rarement à se procurer des informations sur les conditions des marchés extérieurs à leurs zones habituelles d'approvisionnement. Les gros commerçants disposent d'un plus grand rayon d'approvisionnement et ont donc plus facilement accès aux informations. Ce facteur ne constitue toutefois pas un grand inconvénient pour les producteurs étant donné que les informations désirées portent plus sur la capacité que sur les prix des marchés. Pareillement, les producteurs ne cherchent à obtenir des informations sur d'autres marchés que lorsqu'ils veulent acheter ou vendre de gros volumes de céréales.

### 6.3.2. Variations saisonnières des prix

La comparaison des changements de prix saisonniers entre les marchés des zones déficitaires et excédentaires constitue un autre indicateur de l'intégration des marchés. En théorie, on s'attend à ce que les prix céréaliers des zones excédentaires soient plus ou moins équivalents aux prix de la région déficitaire, après avoir ajouté les coûts de transfert entre les marchés. Sans intégration, l'abondance des céréales dans les zones excédentaires maintiendrait le prix à un niveau inférieur à celui des zones déficitaires. Cependant, une fois que les collecteurs des zones déficitaires commencent à acheter des céréales dans les zones excédentaires, il se produit une hausse de la demande du marché, ce qui entraîne la montée des prix de la zone excédentaire. En choisissant entre les deux marchés, le collecteur de la zone déficitaire fait monter le prix de la zone excédentaire jusqu'à ce qu'il atteigne le prix de la zone déficitaire, auquel s'ajoutent les coûts de transport. En outre, une fois que les marchés sont intégrés, les changements de prix sur un marché devraient influencer les prix du second marché.

Néanmoins, la hausse saisonnière des prix dans la zone excédentaire est plus marquée et plus imprévisible que dans la zone déficitaire. De plus, les marchés des deux zones ne semblent pas liés, étant donné que peu de producteurs ou de commerçants de la Volta Noire choisissent entre les marchés des zones déficitaire et excédentaire. C'est uniquement pendant la saison qui précède la récolte que les commerçants et certains producteurs

arbitrent entre les marchés des différentes zones; mais cette pratique n'est pas répandue.

Le Tableau 6.8 énumère les prix moyens des céréales pour les deux zones de la Volta Noire. Ce tableau montre qu'il n'existe pratiquement aucun rapport entre les prix et les changements de prix des zones déficitaire et excédentaire durant la période qui précède la récolte. Au tout début de la saison qui suit la récolte, le prix moyen des zones excédentaires était de 44,12 FCFA par kg, alors que le prix moyen des zones déficitaires atteignait déjà 72,05 FCFA par kg. Cet écart de prix est bien supérieur au coût moyen de transport, qui correspond à 10 FCFA par kg entre les deux zones.<sup>8</sup> En outre, la hausse de prix mensuelle moyenne était plus élevée dans la zone excédentaire, entraînant le prix moyen de la zone excédentaire à dépasser celui de la zone déficitaire d'ici la saison précédant la récolte. En décembre et en janvier, la hausse de prix moyenne de la zone déficitaire était de deux pour cent pour les deux mois, alors que durant la même période, les prix céréaliers ont augmenté de 33 et de 9 pour cent dans les zones excédentaires. C'est seulement dans la seconde moitié de la période qui succède à la récolte que les hausses de prix de la zone déficitaire commencent se faire sentir de plus en plus. En février, le prix moyen du kg de céréales a augmenté de 5 pour cent, cette hausse atteignant 9 pour cent en mars. Cependant, les hausses de prix respectives des céréales pour la même période étaient de 9 et de 22 pour cent dans la zone excédentaire. En conséquence, vers le début de la saison qui précède la récolte, en mars, le prix était de 86,76 FCFA dans la zone excédentaire contre 85,65 FCFA dans la zone déficitaire. Ces résultats ont tendance à contredire la théorie initiale selon laquelle les prix de la zone excédentaire devraient rester moins élevés que ceux des zones déficitaires. En outre, les prix ne semblent pas changer simultanément, excepté durant la seconde partie de la saison qui suit la récolte.

On peut donc conclure, d'après l'analyse sur les variations saisonnières des prix et l'étude sur l'accès aux informations que les marchés céréaliers de la Volta Noire ne sont pas intégrés, sauf peut-être durant la période qui précède la récolte. Cette anomalie est expliquée par les structures de choix entre les marchés de la Volta Noire. Comme il a été

---

<sup>8</sup> Calcul basé sur les chiffres présentés dans l'analyse du le coût du transport.

Tableau 6.8

FLUCTUATIONS SAISONNIERES DES PRIX(a)  
FCFA par kg

<u>Date signalée</u>	<u>Région</u>	
	<u>Zone déficitaire(b)</u>	<u>Zone excédentaire(c)</u>
20 novembre 1983	70,60	--
20 décembre 1983	72,05	44,12
20 janvier 1984	73,53	58,82
4 février 1984	74,80	64,70
24 février 1984	78,41	70,58
10 mars 1984	85,65	86,76

(a) Prix moyen au niveau du producteur.

(b) Chiffres tirés des observations et des mesures sur le marché de Gassan.

(c) Chiffres tirés des informations fournies par des commerçants des marchés des zones de Solenzo et de Yasso.

examiné, le commerçant éloigné est limité dans le nombre de marchés où il peut s'approvisionner en raison de la relation producteur-commerçant. Pour cette raison, il est porté à s'approvisionner sur les mêmes marchés, achetant des céréales uniquement auprès des producteurs qui se sentent à l'aise avec lui. Cette pratique a pour effet d'intégrer certaines zones de la Volta Noire avec le marché cible du commerçant. Le commerçant fixe un prix d'achat des céréales qui reflète le prix de vente de ce dernier sur son marché cible, et non pas les conditions commerciales des autres zones de la Volta Noire. Par conséquent, les zones individuelles de cette région sont plus étroitement liées aux marchés extérieurs à la Volta Noire. Cette remarque est particulièrement vraie durant la saison qui succède à la récolte, lorsque les activités du commerçant extérieur à la région sont les plus actives.

On peut citer comme autre explication à l'absence d'intégration des marchés, notamment durant la période qui suit la récolte, la façon dont les producteurs des zones déficitaires s'approvisionnent en céréales. Plutôt que d'acheter des petites quantités quand le besoin se fait sentir, ils préfèrent réaliser un gros achat global de plusieurs centaines de kilos, afin de s'assurer de posséder suffisamment de céréales jusqu'à la récolte suivante. Ils doivent donc s'approvisionner sur des marchés possédant des stocks suffisants, c'est-à-dire dans les régions excédentaires. Cependant, ils préfèrent attendre que toutes les ressources locales de céréales soient épuisées avant de se rendre dans les régions excédentaires. Tant que les producteurs et les marchés des zones déficitaires disposeront d'approvisionnements importants, ils achèteront leurs céréales dans ces zones. Une fois qu'il ne sera plus possible d'acheter en grandes quantités, ils se tourneront vers les marchés des zones excédentaires. Cette tendance se produit en général à la fin de la période qui suit la récolte, entraînant une hausse non linéaire de la demande en céréales à cette époque dans les zones excédentaires.

Les structures de commercialisation de la région peuvent être résumées comme suit. Lorsque les zones locales possèdent des quantités de céréales suffisantes, ni les commerçants ni les producteurs de la zone ne doivent s'adresser ailleurs pour acheter et vendre des céréales. Cependant, à mesure que les volumes de céréales se réduisent, notamment dans les zones déficitaires, les structures de commercialisation des participants au marché

doivent changer afin de répondre aux nouvelles conditions d'approvisionnement. Durant la période qui précède la récolte, les producteurs et les commerçants des zones déficitaires commencent à négocier sur les marchés en dehors de leurs zones locales. Ils commencent à se renseigner sur les conditions de marché. En conséquence, les marchés des deux zones de la Volta Noire sont plus intégrées durant la période qui précède la nouvelle récolte.

Une question qui se dégage des résultats de cette analyse est pourquoi ni les commerçants ni les producteurs ne choisissent entre les deux marchés plus tôt dans la saison. Certaines des personnes interviewées ont fourni comme explications l'attitude du producteur à l'égard du commerce des céréales et les ressources de capital limitées des commerçants régionaux des zones déficitaires. Durant la période qui suit la récolte, les ressources en céréales de la zone déficitaire sont suffisantes pour satisfaire la demande locale, malgré un prix plus élevé. A mesure que les producteurs se soucient davantage des quantités de céréales et moins des prix, ils n'éprouvent pas le besoin de voyager dans les zones excédentaires pour se procurer des céréales. Cette attitude est liée à un sentiment répandu selon lequel, si les céréales peuvent être vendues pour satisfaire aux besoins d'argent, elles ne constituent pas un bien commercial. Rares sont les producteurs qui ont prétendu cultiver des céréales dans le but de vendre toute leur récolte ou partie de leur récolte. Par contre, les ventes de céréales ont été réalisées pour couvrir un besoin d'argent urgent et les céréales servent en général à couvrir la consommation. Cette attitude est fort répandue également dans les structures d'achat des producteurs. De gros volumes sont achetés à la fois, quel que soit le prix, afin d'assurer au cultivateur et à sa famille des ressources suffisantes jusqu'à la récolte suivante. Le producteur ne s'interroge pas sur le prix; mais par contre il cherche à s'assurer des stocks de céréales.

Les commerçants soutiennent qu'ils n'arbitrent pas entre les marchés durant la période qui suit la récolte en raison de leurs ressources de capital limitées et des incertitudes en matière de prix. Lorsque des volumes de céréales sont disponibles dans leurs zones locales, les commerçants ne ressentent pas le besoin de chercher ailleurs. S'ils le faisaient, ils auraient à supporter des coûts de commercialisation plus élevés. En outre, ils estiment qu'ils courent trop de risques en matière

d'arbitrage durant la période qui suit la récolte, étant donné que les prix fluctuent rapidement. L'enquête sur les marchés de la Volta Noire ne corrobore pas les craintes du commerçant. L'écart de prix entre les deux zones durant la période qui suit la récolte est certainement suffisamment important pour couvrir les coûts de commercialisation additionnels liés au choix. Toutefois, étant donné que la présente étude n'a été menée que durant une seule saison de commercialisation, les écarts de prix moyens peuvent confirmer les craintes du commerçant.

#### 6.4 Résumé du chapitre

En général, il semble exister de nombreuses possibilités d'améliorer la performance du système de commercialisation en Volta Noire. Les marges bénéficiaires des commerçants, notamment des commerçants venant d'une autre région, paraissent extraordinaires. Bien qu'ils offrent des prix supérieurs à ceux des petits commerçants ou des commerçants régionaux, il ne semble guère évident que les producteurs de la Volta Noire reçoivent la part de bénéfices qui devraient correspondre aux prix plus élevés de vente au consommateur sur les marchés cibles du commerçant. Même s'il s'agit peut-être d'une caractéristique des structures de commercialisation propre à une année de mauvaise récolte, les producteurs devraient néanmoins recevoir le prix correspondant à la valeur totale de leurs céréales.

Les producteurs ont généralement accès à des points de vente se situant à tous les échelons du système. Les producteurs vendant donc des céréales à n'importe quel niveau peuvent s'attendre à recevoir une rémunération convenable pour la vente de leurs céréales. Cependant, les producteurs vendant en petites quantités ont dû accepter des prix inférieurs en raison des coûts supplémentaires encourus par les commerçants pour la collecte en vrac à ces niveaux.

Enfin, le niveau d'intégration des marchés en Volta Noire varie entre la période qui suit la récolte et la période qui précède la récolte suivante. Durant la première période, les marchés sont intégrés au niveau local uniquement. Les producteurs ne se tournent pas vers des marchés éloignés pour obtenir de meilleurs prix et de meilleures conditions. C'est seulement lorsque le marché n'est plus en mesure de satisfaire aux quantités qu'ils veulent négocier que les producteurs se tournent vers d'autres

marchés. En outre, durant la période qui suit la récolte, les structures de commercialisation des commerçants éloignés, venant d'une autre région, réduisent le niveau d'intégration au sein de la Volta Noire à mesure qu'ils lient les zones locales à leurs marchés cibles. Durant la saison qui suit la récolte, toutefois, les producteurs désirent acheter des céréales en grandes quantités à des fins de consommation et cette tendance a pour effet d'intégrer les marchés de la région. Etant donné que les producteurs doivent acheter dans les régions excédentaires, ils choisissent inconsciemment entre les deux zones de la région et renforcent le niveau d'intégration des marchés en Volta Noire.

## CHAPITRE SEPT

### RESUME ET CONCLUSIONS

Il existe des facteurs de concurrence et de collusion dans le système de commercialisation des céréales en Volta Noire. Aux niveaux inférieurs du système de commercialisation, les collecteurs et les vendeurs sont très nombreux sur le marché, mais aucun d'entre eux n'a la possibilité d'exercer un certain pouvoir sur le marché. Cependant, aux niveaux supérieurs, le niveau de concurrence s'apaise à mesure que les commerçants capables de réaliser de gros achats de céréales sont de moins en moins nombreux.

Les principaux obstacles à une concurrence efficace semble être les coûts d'investissement, la relation producteur-commerçant et l'absence d'uniformité des unités de mesure et de poids. En outre, ces problèmes sont exacerbés par les conditions de transport inappropriés et l'éventail limité d'informations commerciales.

Les besoins de capital pour l'achat de céréales ne sont pas énormes aux échelons les moins élevés du système de commercialisation. La raison provient du fait que les quantités traitées sont très restreintes et que les commerçants renouvellent leur capital rapidement. En outre, la pratique des commissions versées par les gros commerçants aux petits commerçants permet d'instaurer des relations de commerce avec les producteurs afin de développer leur propre commerce des céréales. Aux niveaux supérieurs du système de commercialisation, toutefois, seuls les commerçants possédant d'importantes ressources financières ou ayant facilement accès à des prêts sont à même de traiter sur le marché. Cette tendance a pour effet d'accroître le niveau de concentration des commerçants aux échelons supérieurs du système de commercialisation et, dans certains cas, le niveau de complicité aussi.

Cependant, la hausse des ressources de capital disponibles soulève parfois autant de problèmes qu'elle en résout. D'une part, bien qu'ils disposent d'un capital supplémentaire, certains commerçants hésitent à investir davantage sur les marchés de céréales. Ils prétendent que les fluctuations des prix durant la période qui précède la récolte réduit les bénéfices éventuels tirés de l'arbitrage entre les marchés pendant toute la saison. De plus, les commerçants locaux estiment que le coût de la

recherche de nouveaux marchés risque de ne pas rapporter les recettes escomptées. L'établissement de nouvelles relations producteur-commerçant est parfois plus coûteux que les bénéfices réalisés sur les quantités de céréales supplémentaires. Par conséquent, le problème de l'insuffisance de capital devrait être traité en même temps que l'amélioration des conditions commerciales locales.

Le principale élément de cette liste devrait être la réduction des incertitudes en matière de commerce qui portent les producteurs à développer des relations commerciales, l'existence de stocks de réserve et l'accès facile au crédit. Notamment par l'intermédiaire des groupes villageois, l'OFNACER pourrait accroître les fonds consacrés au stockage des céréales au niveau local. Les groupes villageois assurent le stockage des céréales au niveau des exploitations dans les banques de céréales, mais rares sont les banques de céréales qui ont été établies dans les zones excédentaires. C'est pourquoi les cultivateurs de ces zones n'ont pas tenu à vendre des céréales aux groupes villageois ou aux commerçants extérieurs de peur de ne pas disposer de réserves locales de céréales avant la récolte suivante, ou durant la période de soudure. Des améliorations au programme des banques de céréales, visant à inclure les zones excédentaires, pourraient entraîner une hausse des ventes, notamment en dehors de la relation producteur-commerçant.

Etant donné que le service en matière de crédit assuré par le commerçant a plutôt un rôle social, il risque d'être difficile de surmonter ce problème. Une solution éventuelle serait d'étendre les services de crédit du groupe villageois aux habitants non membres de cette organisation. Dans le passé, les villageois non membres ne pouvaient pas obtenir de crédit du groupe villageois, ou, s'ils le pouvaient, ils devaient verser des taux d'intérêt plus élevés. Mais de nombreux villageois nécessitant les services du groupe villageois ne peuvent pas devenir membres parce qu'ils n'ont pas de temps à consacrer aux travaux des champs de l'organisation. En conséquence, ils ne peuvent pas obtenir de crédit ou de meilleures conditions de crédit.

La normalisation des poids et mesures constitue aussi une autre amélioration que les planificateurs ne devraient pas négliger. La normalisation peut réduire le risque de fraude par les commerçants pour accroître leur marge commerciale. Les variations dans la taille et la fraude des unités de mesure constituent l'une des formes principales du

pouvoir commercial que les commerçants exercent sur le producteur. Aux échelons inférieurs du système de commercialisation, la vendeuse n'utilise pas une louche de la même taille suivant qu'elle achète ou qu'elle vend. La quantité de céréales ajoutée par cette variation dans l'unité de mesure peut aller jusqu'à 30 pour cent du poids. Aux échelons supérieurs du système, la taille de la tine peut également varier. De surcroît, les commerçants à ce niveau paient souvent des prix exagérément faibles pour les achats de céréales en petites quantités (voir la boîte). Toutefois, les tentatives précédentes de normalisation des poids et mesures ne se sont pas révélées très fructueuses.

La difficulté à faire appliquer ces mesures, conjuguée avec la préférence du producteur pour les unités de mesure dans lesquelles il a confiance, n'a pas facilité la normalisation en Volta Noire. Le gouvernement ne possède pas les ressources nécessaires pour contrôler efficacement tous les marchés de la région. L'application de la normalisation est également rendu plus difficile du fait que la majorité du commerce des céréales en Volta Noire se déroule à l'extérieur des marchés. En outre, les producteurs sont réticents à employer les mesures qu'ils ne connaissent guère. Les producteurs qui se servent habituellement de la louche ne veulent pas se servir de la tine et vice-versa. Pour mener une campagne de normalisation efficace, le gouvernement devra donc dépenser plus de ressources qu'il ne sera possible.

Outre ces obstacles intérieurs, il existe d'autres éléments qui empêchent le système de commercialisation des céréales de la Volta Noire d'atteindre une bonne performance. Ces principaux éléments sont l'insuffisance du réseau de transport. Le réseau se compose essentiellement du transporteur, du taxi de brousse ou des véhicules du commerçant privé. Le taxi de brousse est le seul mode de transport "public". Les chauffeurs individuels transportent des passagers et des marchandises de la Volta Noire à une autre région. Cependant, les tarifs entre les taxis de brousse ne sont pas compétitifs. Un transporteur voyage de sa zone locale à un grand centre au sein de la région ou dans une autre région. Peu de transporteurs assurent le déplacement de passagers ou de marchandises sur le même itinéraire. C'est pour cette raison que le transporteur a d'ordinaire le pouvoir de fixer ses propres prix. Ceci s'applique tout particulièrement à la Volta Noire. En conséquence, les transporteurs peuvent limiter le niveau

d'intégration des marchés, en rendant les moyens de communication entre de nombreuses zones rurales à la fois difficiles et coûteux.

Pour compenser cet inconvénient, certains commerçants ont constaté qu'il était moins coûteux d'utiliser leurs propres camions ou de louer un véhicule avec plusieurs autres commerçants. Néanmoins, cette pratique n'a servi qu'à réduire le niveau d'intégration des marchés de la région étant donné que les commerçants lient les marchés locaux aux marchés extérieurs à la région. Par conséquent, le gouvernement devrait essayer d'améliorer l'accès aux régions rurales afin de réduire les écarts de prix régionaux. Cet effort servirait aussi à atténuer le niveau de risque du producteur associé à la vente de céréales à des commerçants éloignés étant donné que l'amélioration des transports faciliterait l'accès du producteur aux autres marchés excédentaires durant la période de soudure.

Une dernière suggestion serait d'améliorer le niveau et les ressources d'informations disponibles sur les marchés. En raison de l'éventail restreint des informations commerciales, le système de commercialisation des céréales est loin d'être parfaitement intégré. En conséquence, les signaux donnés sur les prix entre les marchés ne peuvent pas être transmis efficacement, causant une mauvaise répartition des ressources du système de commercialisation, ainsi que de la production. Par conséquent, les planificateurs devraient essayer d'accroître le niveau des informations sur les marchés se trouvant en dehors du voisinage immédiat du producteur. De plus, cette campagne de diffusion des informations devraient inclure des renseignements sur les approvisionnements locaux de céréales disponibles, afin d'apaiser les inquiétudes du producteur concernant la vente de ses céréales à l'extérieur de sa zone locale.

Etant donné que le système de commercialisation traditionnel des céréales est différent des marchés de style occidental, les résultats de l'analyse SCP peuvent être moindres que les résultats escomptés en utilisant le cadre de travail SCP. Avec l'introduction de certains paramètres orientés sur le développement, l'analyse révèle que le système de commercialisation privé des céréales en Volta Noire peut écouler efficacement les céréales des zones excédentaires vers les zones déficitaires de la région et dans l'ensemble du Burkina Faso également. En outre, avec un investissement privé et public complémentaire engagé dans le système de commercialisation des céréales, ce système peut certainement se

révéler le plus efficace pour la circulation des céréales et la répartition des ressources en Volta Noire et à l'extérieur de la Volta Noire.

ANNEXE

NOMBRES MOYENS DE COMMERCANTS ET QUANTITES TRAITÉES PAR COMMERCANT  
SUR LES MARCHES DE LA VGUTA NOIRE EN 1983/84 (a)

Marché	Type	Niveau du système	Nombre de commerçants	Volume moyen de céréales/marché (b)
<u>Marchés très concentrés</u>				
Gassan	Déficitaire	Grossiste	0-1	300 kg
Tougon	Déficitaire	Grossiste	3	600 kg
Tissi				
village	Déficitaire	Agent	2	9.500 kg
Ban				
village	Excédentaire	Grossiste	1	30.000 kg
Solenzo	Excédentaire	Assembleur	2	150 kg
Nouna	Déficitaire	Grossiste	2	300 kg
<u>Marchés moins concentrés</u>				
Bena	Excédentaire	Grossiste	14	900 kg
Djibasso	Excédentaire	Assembleur	10	500 kg
Djibasso	Excédentaire	Grossiste	7	1.200 kg
Kouka	Excédentaire	Grossiste	8	1.000 kg
Gassan	Déficitaire	Vendeuse	15	20 kg
Gouron	Déficitaire	Grossiste	5	300 kg

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

## BIBLIOGRAPHIE

- Abbott, J.C. 1962. "The Role of Marketing in the Development of Backward Agricultural Economies". Journal of Farm Economics 44: 349-62.
- \_\_\_\_\_. 1967. "The Development of Marketing Institutions". Agricultural Development and Economic Growth, Southworth and Johnston eds. Ithaca: Cornell University Press, Pp. 364-399.
- Antle, J.M. 1983. "Measuring Returns to Marketing Systems Investments for Agricultural Development". Workshop paper, Agricultural Markets in the Semi-Arid Tropics, Hyderabad, India: International Center for Research in the Semi-Arid Tropics (ICRISAT).
- Bauer, P.T. 1954. West African Trade: A Study of Competition, Oligopoly, and Monopoly in a Changing Economy. Cambridge, England: University Press.
- Belshaw, C.S. 1965. Traditional Exchange and Modern Markets. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, Inc.
- Bohannon, P. and Dalton, G., eds. 1962. Markets in Africa. Chicago: Northwest University Press.
- Bohli, H.G. 1983. "The Impact of Agricultural Markets on Income Distribution". Workshop paper, Agricultural Markets in the Semi-Arid Tropics. Hyderabad, India: International Center for Research in the Semi-Arid Tropics (ICRISAT).
- Caves, R. 1972. American Industry: Structure, Conduct, Performance. Englewood Cliffs: Prentice Hall Inc.
- Center for Research on Economic Development (CRED). 1977. Marketing and Price Policy and Storage of Food Grains on the Sahel: A Survey, Prepared for the Club du Sahel (CILSS) and funded by the USAID. Ann Arbor.
- Clodius R.L. and Mueller, W.F. 1967. "Marketing Structure Analysis as an Orientation for Research in Agricultural Economics". Journal of Farm Economics, 18: no. 3, Pp. 515-533.
- Cullen M.A., and Waldstein A. 1983. Grain Markets in Niger. Report for Africa and Middle East Branch, International Economic Division, Economic Research Service, United States Department of Agriculture.
- Gilbert, E.H. 1969. "Marketing Staple Food in Northern Nigeria: A Study of Staple Food Marketing Systems Serving Kano City". Ph.D. dissertation, Stanford University.

- Epstein, T.S. 1983. "Differential Access to Markets and its Effect on Agricultural Development". Workshop paper, Agricultural Markets in the Semi-Arid Tropics, Hyderabad, India: International Center for Research in the Semi-Arid Tropics (ICRISAT).
- Farris, P. 1983. Future Frontiers in Agricultural Marketing Research. Ames, Iowa: Iowa State University Press.
- Handwerker, W.P. 1980. "Marketing Efficiency and Rural Development Policy". Meeting paper, African Studies Association. Philadelphia.
- Harriss, B. 1979. "There is Method in My Madness: Or is it Vice Versa? Measuring Agricultural Market Performance". Food Research Institute Studies. 17: 197-218
- Hart, K. 1982. The Political Economy of West African Agriculture. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Hays, H.M., Jr. 1975. The Marketing and Storage of Food Grains in Northern Nigeria. Institute for Agricultural Research, Samaru paper no. 50. Zaria, Nigeria: Ahmadu Bello University.
- Herman, L.A. 1981. "The Livestock and Meat Marketing System in Upper Volta: An Evaluation of Economic Efficiency". Ph.D. dissertation, University of Michigan.
- Hill, P. 1971. "Two Types of West African House Trade". Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa. ed. Meillassoux. Oxford: Oxford University Press.
- Jeune Afrique. 1975. Atlas de la Haute Volta. Paris: Editions Jeune Afrique.
- Jones, W.C. 1972. Marketing Staple Food Crops in Tropical Africa. Ithaca: Cornell University Press.
- \_\_\_\_\_. 1976. "Some Economic Dimensions of Agricultural Marketing Research". Regional Analysis. ed. Smith. New York: Academic Press 1: 314-322
- Lele, U. 1971. Food Grain Marketing in India: Private Performance and Public Policy. Ithaca: Cornell University Press.
- Lipton, M. 1983. "The Fear of Trade: Equity Considerations in the Analysis of Agricultural Marketing". Workshop paper, Agricultural Markets in the Semi-Arid Tropics. Hyderabad, India: International Center for Research in the Semi-Arid Tropics (ICRISAT).
- Marion, B.W. 1976. "Application of the Structure, Conduct, Performance Paradigm to Subsector Analysis". Working Paper no. 7, Studies of the Organization and Control of the U.S. Food System, Madison, Wisconsin.

- Morris, D.M. 1979. Measuring the Conditions of the World's Poor: The Physical Quality of Life Index. Pergamon Press Policy Study no. 22. New York: Pergamon Press.
- Ouédraogo, I.S. 1983 "A Socio-economic Analysis of Farmers' Food Grain Marketing Linkages and Behavior in Eastern Upper Volta". Ph.D. dissertation, Michigan State University.
- Plattner, S. 1984. "Equilibrating Market Relationships". Conference paper, Markets and Marketing. Davis, California: Society for Economic Anthropology, University of California.
- Pritchard, N.T. 1969. "A Framework for Analysis of Agricultural Marketing Systems for Developing Countries". Agricultural Economic Research. 21: 3.
- Sankoudui, B.J. 1979. "La Mise en Marché des Céréales de Base (Mil/Sorgho) en Haute Volta: Structure, Fonctionnement et Efficacité des Circuits de Commercialization". M.S. dissertation, Université de Laval.
- Riley, H.M. and Weber, M.T. 1983. "Marketing in Developing Countries". Future Frontiers in Agricultural Marketing Research. ed Farris, P. Ames, Iowa: Iowa State University Press.
- Saul, M. 1982 "Stratification and Levelling in the Farming Economy of a Voltaic Village". Ph.D. dissertation, Indiana University.
- Scherer, F.M. 1980. Industrial Market Structure and Economic Performance (2nd ed.). Chicago: Rand McNally.
- Shaffer, J.D. 1968. "The Changing Orientation of Marketing Research". American Journal of Agricultural Economics, 50: 1437-1453.
- \_\_\_\_\_. 1983. "Influencing the Design of Marketing Systems to Promote Development in the Third World". Workshop paper, Agricultural Markets in the Semi-Arid Tropics. Hyderabad, India: International Center for Research in the Semi-Arid Tropics (ICRISAT).
- Sherman, J.R. 1981. Crop Disposal and Grain Marketing in the Manga Region of Upper Volta: A Case Study. Preliminary Working Paper, USAID Grant 90009N. Ann Arbor: Center for Research on Economic Development.
- \_\_\_\_\_. 1984. "Grain Markets and the Marketing Behavior of Farmers: A Case Study of Manga, Upper Volta". Ph.D. dissertation, University of Michigan.
- Skinner, E.P. 1962. "Trade and Markets Among the Mossi People". Markets in Africa, ed Bohannon and Dalton. Chicago: Northwestern University Press.

- Smith, C. 1976. Regional Analysis. New York: Academic Press
- Smith, E. 1972. "Agricultural Marketing Research for Less Developed Countries". American Journal of Agricultural Economics 54: 666-676.
- Smith, R.H. 1971. "West African Market Places: Temporal Periodicity and Locational Spacing". Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa. ed. Meillassoux. Oxford: Oxford University Press.
- Staatz, J. 1979. The Economics of Cattle and Meat Marketing in Ivory Coast. Monograph 2 of Livestock Production and Marketing in the Entente States of West Africa, Center for Research on Economic Development.
- Timmer, C.P., Falcon, W.P., and Pearson S.R., 1983. Food Policy Analysis. Baltimore: The John Hopkins University Press for the World Bank.
- Wilcick, D., Lassiter, G., and Mehretu, A. 1982. Applied Research in Eastern Upper Volta: Major Findings and Recommendations for Future Programs. East Lansing: Michigan State University for USAID, under Alternative Rural Development Strategies Cooperative Agreement AID/ta-Ca-3.
- World Bank. 1981. Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action. Washington, D.C.: World Bank Publications.