Point 3.2 de l'ordre du jour

PN-ABL-186 CC Gourny
ISN 76940

CILSS/CLUB DU SAHEL

LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES DANS LES PAYS DU CILSS
PREMIERE PHASE : UN PRE-DIAGNOSTIC

Téné Boukary Zampou

Gérard Gagnon

JUIN 1988

TABLE DES MATIERES

		Page
1.	Introduction	1
2.	Ciblage et méthodologie de l'étude	2
3.	Le Burkina Faso	3
4.	Le Cap-Vert	14
5.	La Gambie	22
6.	La Guinée-Bissau	29
7.	Le Mali	33
8.	La Mauritanie	48
9.	Le Niger	54
10.	Le Sénégal	60
11.	Le Tchad	70
12.	Proposition d'une stratégie pour la deuxième phase de l'étude	76
12.1	Le CILSS/Club et la promotion du commerce privé des céréales	76
12.2	L'approche proposée	76
12.3	Esquisse des termes de référence	78
13.	Conclusion	82
Annexe I	Liste des personnes rencontrées	83
Annexe II	Bibliographie	90

PAGE 44 MANQUANTE

PLAN-TYPE PAR PAYS

1. Introduction

2. Principaux travaux sur le commerce privé des céréales

3. L'Etat et le commerce privé des céréales
3.1 Législation et Réglementation
3.2 Les structures étatiques
3.3 Les rapports entre les secteurs public et privé

4. Principaux types de commerçants
4.1 Les importateurs
4.2 Les grossistes
4.3 Les collecteurs
4.4 Les détaillants

5. Les circuits de la distribution
5.1 Les mil-maïs-sorgho
5.2 Le riz

6. Les commerçants et le crédit

7. Coûts et marges de commercialisation

8. Les bailleurs de fonds et le commerce privé des céréales

9. Commerçants et flux intra-régionaux

10. Commerçants et structures organisationnelles

11. Conclusion par pays

1. INTRODUCTION

Quel que soit le niveau de production céréalière dans les pays du CILSS, le commerce privé y joue un rôle majeur, même si on ne l'a pas toujours reconnu. Pendant de nombreuses années, les Etats sahéliens ont essayé de réduire ce rôle avec la création d'offices céréaliers qui essayaient de se substituer aux commercants privés. Outre le fait que ces offices ne purent jouer leur rôle efficacement, ils constituèrent une telle charge pour les contribuables des pays sahéliens qu'ils sont aujourd'hui remis en question.

Progressivement, le commerce privé est "réhabilité" et son rôle reconnu. On s'accorde de plus en plus à penser qu'il faut maintenant le soutenir et le renforcer. Mais il faut bien se rendre compte qu'on connait mal les commerçants privés, après toutes ces années où ils durent travailler dans l'ombre. Or, toute stratégie d'appui au commerce privé doit d'abord passer par une meilleure connaissance de son fonctionnement et de ses contraintes.

Le niveau de connaissances est très inégal selon les pays. Dans certains, on peut déjà mettre au point des mécanismes d'appui aux commerçants,dans d'autres il faut pousser plus loin l'analyse du secteur avant d'agir. L'objectif de ce travail sera d'identifier les pays où on est prêt à agir et ceux pour lesquels il faut d'abord améliorer le niveau de connaisance du commerce privé avant de penser à le promouvoir.

2. CIBLAGE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE

Cette étude sur le commerce privé des céréales doit se dérouler en deux phases. La première phase vise à faire le point de la situation, en ce qui concerne le commerce des céréales, pour chacun des pays du CILSS. Il s'agit d'un pré-diagnostic par pays, rien de plus. Que connaissons-nous du secteur privé des céréales? Quelles études y ont été menées? Quelles sont les grandes lignes du fonctionnement de ce secteur? Enfin, quel est l'environnement institutionnel dans lequel il évolue? Cette première étape n'ajoute rien à l'état actuel de la connaissance, elle permet cependant d'identifier ce qu'il reste à faire et recommande au CILSS/Club une double stratégie de promotion du secteur privé dans les pays sahéliens, selon que nous y avons ou pas une connaissance suffisante de son fonctionnement.

La deuxième phase consistera à mettre en oeuvre cette double stratégie dans les pays cibles proposés dans la présente étude (ou d'autres que le CILSS/Club aura retenus).

La première phase s'est déroulée sur une base intermittente entre octobre 1987 et février 1988. Après avoir pris contact avec plusieurs institutions particulièrement intéressées par le commerce privé des céréales, notemment l'USAID et le Michigan State University, les consultants se sont répartis les pays du CILSS qu'ils ont visités pendant une semaine chacun. Comme on pourra le constater en annexe, les personnes rencontrées couvrent les représentants du commerce, privé du secteur bancaire et du secteur public.

La collecte systématique des études ou travaux qui ont été réalisés sur le commerce privé des céréales a été faite pour chacun des pays concernés. La bibliographie qu'on pourra consulter en annexe est donc complète.

3. LE BURKINA FASO

3.1 INTRODUCTION

C'est un pays de 8 millions d'habitants étendu sur 27 400 km2 entièrement enclavé.

L'élevage et l'agriculture constituent, jusqu'à présent, la base de toute l'économie de ce pays sahélien.

Mais au Burkina Faso, comme dans les autres pays du CILSS, la production céréalière est encore largement tributaire des aléas climatiques. Pourtant, le Burkina Faso est un pays susceptible de dégager d'importants excédents céréaliers commercialisables en années de bonne pluviométrie.

Ainsi, ce pays déficitaire en 1984-85, a enregistré un certain équilibre en 1985-86, un excédent non négligeable en 1986-87 avec une production totale de 1 900 000t.

En 1987-88, il enregistre de nouveau un léger déficit avec une production globale de 1 640 000t. Le Burkina Faso doit donc résoudre alternativement le problème des déficits et celui de l'écoulement de ses excédents.

Afin de résoudre ces problèmes, l'Etat burkinabé a pris une série de mesures: mise sur pied de l'Office National des Céréales, la promotion de l'agriculture par un prix stimulant au producteur, attribution d'un monopole d'Etat pour l'importation du riz, etc...

Aujourd'hui, les limites de ces différentes mesures sont perçues et le commerce privé recouvre toute liberté d'action dès que des excédents commercialisables sont constatés. On assiste, en fait, à un processus de libéralisation totale du commerce privé des céréales.

Cette réhabilitation du commerce privé rend opportune toute initiative permettant une meilleure connaissance de ses problèmes ou toute action tendant à sa promotion.

Cette première exploration nous donne déjà quelques éléments de connaissance sur le milieu institutionnel dans lequel il évolue, sur les moyens dont il dispose, sur ses structures et son fonctionnement.

3.2 PRINCIPAUX TRAVAUX SUR LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

3.2.1 Travaux existants

La commercialisation des céréales a fait l'objet de plusieurs études, les unes plus complètes que les autres. Malheuresement très peu de publications sont disponibles sur place. Si la plupart des études est consacrée au commerce de céréales en général, il n'en reste pas moins qu'elle intéresse toujours le commerce privé.

Les objectifs poursuivis dans les études sont aussi divers que les commanditaires et les auteurs.

On peut, ici, noter que l'étude la plus récente et la plus complète sur la question a été réalisée par un groupe de chercheurs et publiée par le Centre de Recherche sur le Développement Économique de l'Université du Michigan et International Agricultural programs de l'université du Wisconsin.

La méthodologie utilisée pour cette étude est celle de la reconnaissance rapide (RR). Cette étude qui porte sur "la dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso" fait assez bien le tour de la question. Publiée en 1987, elle rend inintéressante et surperflue à notre sens toute autre investigation immédiate dans ce pays, et ce, eu égard à son contenu.

L'étude CRED est publiée en trois volumes et comprend trois volets.

Le premier volet est consacré aux circuits et aux agents de la commercialisation :

- il en dégage les caractéristiques,
- en fait une approche régionale et comparative,
- examine le rapport entre l'offre et la demande,
- cerne l'aspect concurrentiel,
- la fonction du prix, du coût de distribution et les marges.

Le second volet s'intéresse au comportement des producteurs en zone déficitaire et excédentaire :

- par rapport à leur conception de la sécurité alimentaire,
- à leur décision de vendre,
- et aux éléments qui déterminent les excédents commercialisables.

Enfin l'étude CRED consacre un développement au comportement du consommateur, à la suite d'une enquête réalisée autour de plats cuisinés. Cette approche a permis de dégager le rôle que chacun des circuits joue - quant à la satisfaction de la demande.

De cette étude on peut tirer entre autres les informations suivantes :

1°) Au niveau du producteur, les céréales ne sont vendues qu'après les autres produits agricoles (arachides, coton, niébé, etc...);

2°) Trois types de circuits de distribution sont présents sur l'ensemble du territoire : public, privé, semi-public (G.V.);

3°) Les coûts et les marges de distribution varient selon les agents, les régions, en fonction des périodes de vente, des moyens et distance de transport;

4°) Globalement il y a concordance de prix pratiqués dans les différentes régions ce qui laisse penser qu'il existe une bonne circulation de l'information dans les régions.

3.2.2 Projets et études en cours

Aucune autre étude en cours n'a été repertoriée lors de cette phase préparatoire.

3.3 L'ETAT ET LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

3.3.1 Législation et réglementation

Sur le plan législatif et réglementaire, il existe une liberté d'exercice de la profession de commerçant.

Officiellement, il suffit d'être inscrit au registre du commerce, de s'acquitter de la patente et d'avoir une carte de commerçant pour exercer.

Dans les faits, ces formalités et conditions ne sont pas remplies par tous les professionnels. Et même si ces conditions sont remplies, la liberté de commerce est relative en ce qui concerne les céréales.

Ainsi, la liberté du commerce intérieur est tempérée par la directive 85009 du Secrétariat Général National des Comités de Défense de la Révolution (C.D.R).

Cette directive organise l'activité des grossistes et les mouvements intérieurs de céréales de facon quelque peu restrictive.

La liberté d'importation et d'exportation est fonction du niveau des récoltes. Rétablie en 1986-87, la liberté d'exportation des céréales est de nouveau suspendue en 1987-88, en raison du déficit national constaté. L'importation du riz fait l'objet d'un monopole au profit de la Caisse de Péréquation.

3.3.2 Les structures étatiques

Les établissements publics intervenant directement dans la commercialisation des céréales au Burkina Faso sont peu nombreux.

A l'exclusion des O.R.D (organismes régionaux de développement) qui viennent d'être dissous, et qui intervenaient dans certaines régions pour la commercialisation du riz local des périmètres irrigués, seules trois structures étatiques sont encore impliquées dans la commercialisation des céréales: ce sont l'OFNACER, la Caisse Générale de Péréquation et FASO YAAR.

- L'OFNACER: c'est l'office national des céréales chargé de la distribution de l'aide alimentaire, de l'approvisionnement des zones déficitaires et de la stabilisation des prix. Des discussions sont en cours pour restructurer cet office.

- La Caisse Générale de Péréquation: elle détient le monopole de l'importation du riz et joue le rôle de grossiste sur le marché national.

- FASO YAAR: c'est une société d'économie mixte spécialisée dans la grande distribution. Ce faisant, elle assure la commercialisation sur l'ensemble du territoire mais sans monopole; car les commerçants privés vendent également le riz.

Au Burkina Faso, le riz fait l'objet d'une politique de prix unique. Cela réduit les possibilités de concurrence dans ce domaine.

Les groupements d'intérêts économiques (G.I.E), nés en 1987 sur l'initiative de l'Etat, sont des structures strictement privées qui interviennent indirectement dans la distribution céréalière. Les pouvoirs publics ont créé les G.I.E pour en faire des instruments d'encadrement et de promotion du commerce privé.

Ainsi, les G.I.E devraient informer, conseiller et faciliter certaines opérations. Ils ne vendent pas.

Mais, un an après leur création, on s'aperçoit déjà de l'inadaptation de leur statut jugé trop rigide et on pense à une réforme.

3.3.3 Les rapports entre les secteurs public et privé

L'OFNACER entretient des relations étroites avec certains groupes villageois. Ainsi, au début de la campagne, certains groupements assurent la collecte primaire des céréales pour les revendre à l'OFNACER. En période de soudure, c'est l'opération inverse qui se réalise.

Les groupements collaborent avec l'OFNACER pour le ravitaillement des populations. Ils revendent soit pour le compte de l'OFNACER soit en leur nom et pour leur compte.

En ce qui concerne les commerçants, la collaboration est plus difficile. Leurs intérêts sont incompatibles avec la mission de l'OFNACER qui est tenue d'acheter à un certain prix (50F/KG pour l'année 1987-88).Pour revendre les céréales au prix d'achat pratiqué par l'OFNACER, les commerçants sont parfois obligés de baisser le prix d'achat au producteur en dessous du prix officiel pour qu'ils puissent réaliser un profit.

3.4 PRINCIPAUX TYPES DE COMMERCANTS

Il faut ici distinguer entre les commerçants personnes physiques et les structures de type sociétaire.

3.4.1 Les commerçants personnes physiques

- Les grossistes : Ils sont, semble-t-il, peu nombreux mais très dynamiques et très souvent spécialisés dans les céréales. Et ceux qui font le riz ne commercialisent pas les mil maïs et sorgho.

Les grossistes rencontrés ont plus de 15 ans d'expérience. Ils le sont par tradition familiale. Leurs associés sont très souvent des parents rémunérés en nature.

Très souvent leurs collaborateurs directs sont également des agents de collecte primaire. Mais il leur arrive aussi de faire appel à des revendeurs locaux.

Les grossistes agissent et sont généralement basés dans les centres urbains. Quelques uns de ceux que nous avons rencontrés ont accès au crédit bancaire, auprès de la Banque Nationale de Développement B.N.D. Mais les taux de crédit constituent un goulot d'étranglement financier pour certains d'entre eux.

Rappelons ici que seuls les grossistes ont la possibilité de transférer des céréales d'une province à une autre.

- Les détaillants : Ils sont très nombreux dans les zones urbaines mais ont de petits rayons d'action. Ils ne font pas de stock. Certains possèdent également de longue expérience en la matière.

  Ils ont généralement les mêmes structures que les grossistes.

- Grossiste ou détaillant, les commerçants sont des fournisseurs de crédit consommateur dans leur environnement socio-économique.

3.4.2 Les groupements villageois

Ils interviennent dans toutes les activités de développement de leur village d'origine. A ce titre, ils assurent, ils interviennent dans la commercialisation des céréales soit pour le compte des membres, soit à titre commercial.

Ils mènent surtout des activités saisonnières et ils se comportent souvent en revendeurs de l'OFNACER.

Dans le périmètre irrigués, les groupements de producteurs assurent également les commercialisations primaires du riz local.

3.5 LES CIRCUITS DE LA COMMERCIALISATION

La longueur des circuits de commercialisation varie selon le type de commerçant et la nature des céréales.

Une série de schémas permettent de visualiser sommairement les différents circuits.

3.6 LES COMMERCANTS ET L'ACCES AU CREDIT

Au Burkina Faso comme dans d'autres pays du sahel, les établissements financiers s'intéressent peu à la distribution des céréales.

- Cela est d'abord une question d'habitude, mais aussi une question d'organisation des commerçants de céréales.

En effet, bon nombre des professionnels détaillants de céréales n'ont pas de compte en banque c'est dire qu'ils tournent généralement sur fonds propres et donc qu'ils ont des capacités financières limitées.

FIGURE 1: CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DU MIL, MAIS ET SORGHO DE PRODUCTION LOCALE (BURKINA FASO)

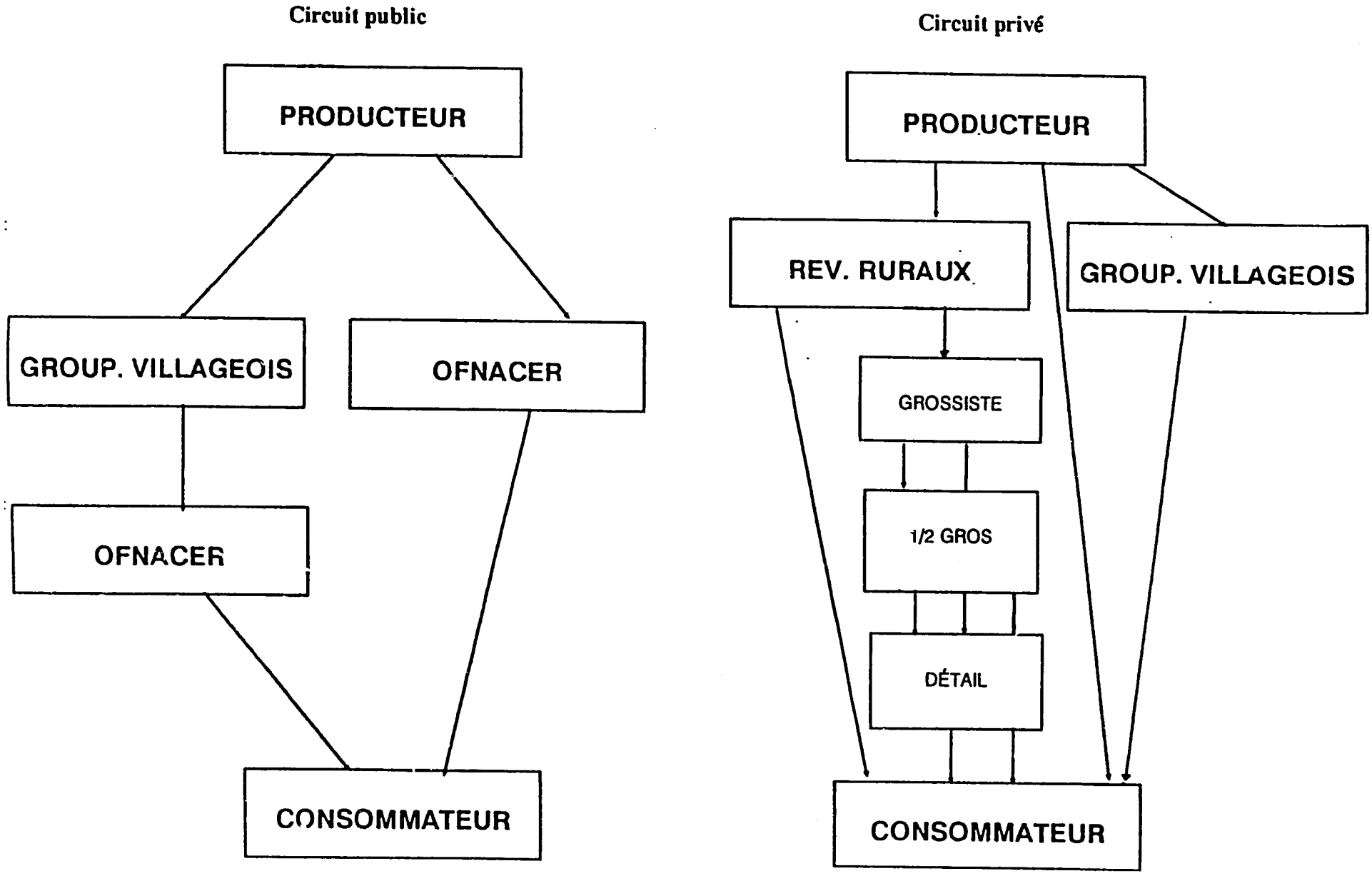
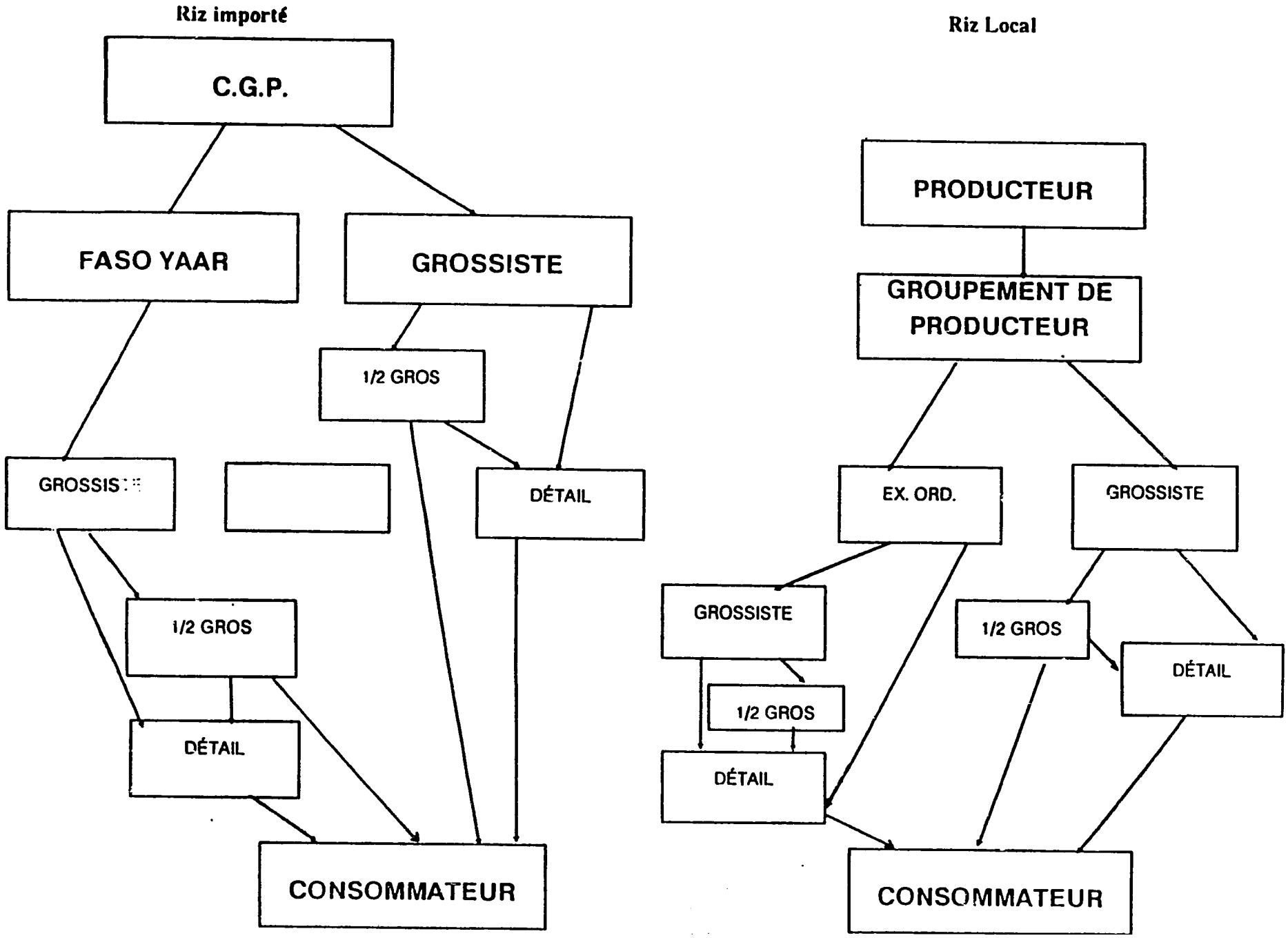


FIGURE 2: LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DU RIZ AU BURKINA FASO



Cependant, les grossistes qui interviennent dans d'autres domaines que celui des céréales et qui brassent des sommes importantes bénéficient quelques fois de crédits bancaires sur présentation d'un gage immobilier ou d'une caution.

Mais qu'ils soient détaillants ou grossistes, les commerçants Burkinabé de céréales ne semblent avoir aucune structure de gestion.

3.7 COUTS ET MARGES DE LA DISTRIBUTION

Sur le plan structurel, les commerçants privés exercent sous forme d'entreprises individuelles ou familiales. La forme sociétaire est inexistante, à l'exclusion de Faso Yaar qui est une société d'économie mixte.

De ce fait, ils n'ont aucune structure de gestion (pas de comptabilité). Les notions de coûts réels, de charges et de marges nettes sont floues à leurs niveaux.

A Ouagadougou et à Bobo Dioulasso, le sac de 100 kg de mil maïs et sorgho est vendu entre 7 000 et 8 000.

Si l'on tient compte du prix officiel 50 F/kg cela donne une marge de 2 000 à 3 000 F/sac. Mais ce raisonnement ne tient pas en réalité car les commerçants achètent presque toujours plus bas ou plus haut que le prix officiel selon les conditions du marché. Seul un suivi régulier permettra de cerner ces différents éléments du commerce privé.

A défaut de ce suivi régulier, les tableaux suivants, tirés de l'étude CRED précitée donnent des informations approximatives sur les coûts et marges de distribution.

3.8 BAILLEURS DE FONDS ET COMMERCE PRIVE DES CEREALES

L'instabilité du marché céréalier n'a pas toujours permis au commerce privé d'être au nombre des questions économiques nécessitant une intervention prioritaire au Burkina Faso.

On a souvent et d'abord pensé sécurité alimentaire. Sous cet angle, à tort ou à raison, les efforts ont été portés sur la promotion de la production et sur le rôle des structures étatiques (O.R.D, OFNACER, FASO YAAR, Caisse de Péréquation, etc...).

Les bailleurs de fonds ont suivi ce courant et, à leur niveau, les problèmes du commerce privé des céréales n'ont été que très rarement, posés en terme d'appui ou de promotion.

3.9 CONCLUSION PARTIELLE

Malgré le climat peu favorable qu'il a connu ces dernières années, le commerce privé des céréales n'a jamais manqué de jouer un rôle majeur et complémentaire de celui du secteur public. Deux années consécutives de relatives bonnes récoltes et les limites objectives du secteur public l'ont quelque peu réhabilité.

Beaucoup d'études ont été déjà réalisées sur le commerce des céréales au Burkina Faso. Elles permettent d'avoir une connaissance suffisante de ses problèmes.

TABLEAU 1

ESTIMATIONS APPROXIMATIVES DES MARGES NETTES DE SORGHO BLANC POUR CERTAINS AXES COMMERCIAUX[a]

NOUNA A OUAHIGOUYA

Dates	Prix d'achat	Commission	Coûts du personnel	Coûts divers[b]	Sac et manutention[c]	Transport	Coûts d'investissement	Investissement total	Prix de vente	Marge estimative nette	Rendement estimatif du capital
janv. - fév.	5700	0 - 250	580	100 - 300	400	1250	80 - 339	8110 - 8819	10500	1681 to 2390	21 to 27%
fév. - mars	n.a.	0 - 250	580	100 - 300	400	1250	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.
mars - avr	7500	0 - 250	580	100 - 300	400	1250	98 - 411	9928 - 10691	11750	809 to 1572	8 to 15%
avr. - mai	9300	0 - 250	580	100 - 300	400	1250	116 - 483	11746 - 12563	11500	-1063 to -246	-9 to -2%
mai - juin	9300	0 - 250	1000	100 - 300	400	1250	121 - 500	12171 - 13000	11500	-1500 to -671	-12 to -5%
juin - juil	9300	0 - 250	1000	100 - 300	400	1250	121 - 500	12171 - 13000	11500	-1000 to -171	-8 to -1%
juil. - août	9300	0 - 250	1000	100 - 300	400	1250	121 - 500	12171 - 13000	12000	-500 to 330	-4 to 3%
août - sept.	11000	0 - 250	1000	100 - 300	400	1250	138 - 568	13888 - 14768	12500	-2268 to -1388	-16 to -9%
sept. - oct.	11000	0 - 250	1000	100 - 300	400	1250	138 - 568	13888 - 14768	13000	-1768 to -888	-13 to -6%
oct. - nov.	8500	0 - 250	580	100 - 300	400	1250	108 - 451	10938 - 11731	n.a.	n.a.	n.a.
nov. - déc.	6000	0 - 250	580	100 - 300	400	1250	83 - 351	8413 - 9131	n.a.	n.a.	n.a.

DJIBASSO A OUAGADOUGOU

Dates	Prix d'achat	Commission	Coûts du personnel	Coûts divers[b]	Sac et manutention[c]	Transport	Coûts d'investissement	Investissement total	Prix de vente	Marge estimative nette	Rendement estimatif du capital
janv. - fev.	6000	0 - 250	400	100 - 300	400	1250	82 - 344	8232 - 8944	10000	1056 to 1769	13 to 20%
fév. - mars	n.a.	0 - 250	400	100 - 300	400	1250	n.a.	n.a.	11666	n.a.	n.a.
mars - avr.	9200	0 - 250	400	100 - 300	400	1250	114 - 472	11464 - 12272	12333	61 to 870	-1 to 7%
avr. - mai	10000	0 - 250	400	100 - 300	400	1250	122 - 504	12272 - 13104	12200	-904 to -7[illegible]	-7 to -1%
mai - juin	10000	0 - 250	850	100 - 300	400	1250	126 - 522	12726 - 13572	11250	-2322 to -147[illegible]	-18 to -11%
juin - juil.	10000	0 - 250	850	100 - 300	400	1500	129 - 532	12979 - 13832	12400	-1432 to -579	-11 to -4%
juil. - août	11000	0 - 250	850	100 - 300	400	1500	139 - 572	13989 - 14872	13500	-1372 to -489	-10 to -3%
août - sept.	11500	0 - 250	850	100 - 300	400	1500	144 - 592	14494 - 15392	13812	-1580 to -682	-11 to -4%
sept. - oct.	11500	0 - 250	850	100 - 300	400	1500	144 - 592	14494 - 15392	13650	-1742 to -844	-12 to -5%
oct. - nov	8700	0 - 250	400	100 - 300	400	1250	109 - 452	10959 - 11752	12000	248 to 1042	2 to 9%
nov - déc	n.a.	0 - 250	400	100 - 300	400	1250	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

TABLEAU 1 suite

NOUNA A BOBO-DIOULASSO

Dates	Prix d'achat	Commission	Coûts du personnel	Coûts divers[b]	Sac et manutention[c]	Transport	Coûts d'investissement	Investissement total	Prix de vente	Marge estimative nette	Rendement estimatif du capital
janv. - fév.	5700	0 - 250	500	100 - 300	400	1000	77 - 326	7777 - 8476	9966	1490 to 2189	19 to 26%
fév. - mars.	n.a.	0 - 250	500	100 - 300	400	1000	n.a.	n.a.	10800	n.a.	n.a.
mars. - avr.	7500	0 - 250	500	100 - 300	400	1000	95 - 398	9595 - 10348	10800	452 to 1205	5 to 12%
avr. - mai	9300	0 - 250	500	100 - 300	400	1000	113 - 470	11413 - 12220	10800	-1420 to -613	-12 to -5%
mai - juin	9300	0 - 250	750	100 - 300	400	1000	116 - 480	11666 - 12480	11000	-1480 to -666	-13 to -5%
juin - juil.	9300	0 - 250	750	100 - 300	400	1000	116 - 480	11666 - 12480	11000	-1480 to -666	-13 to -5%
juil. - août	9300	0 - 250	750	100 - 300	400	1000	116 - 480	11666 - 12480	12680	200 to 1015	2 to 8%
août - sept.	11000	0 - 250	750	100 - 300	400	1000	133 - 548	13383 - 14248	13250	-998 to -133	-7 to -1%
sept. - oct.	11000	0 - 250	750	100 - 300	400	1000	133 - 548	13383 - 14248	11700	-2548 to -1683	-19 to -12%
oct. - nov.	8500	0 - 250	500	100 - 300	400	1000	105 - 438	10605 - 11388	8750	-2638 to -1855	-25 to -16%
nov. - dec.	6000	0 - 250	500	100 - 300	400	1000	80 - 338	8080 - 8783	9000	212 to 920	3 to 10%

OUAGADOUGOU TO DORI

Dates	Prix d'achat	Commission	Coûts du personnel	Coûts divers[b]	Sac et manutention[c]	Transport	Coûts d'investissement	Investissement total	Prix de vente	Marge estimative nette	Rendement estimatif du capital
janv. - fév.	n.a.	none	900	200 - 400	400	1000	n.a.	n.a.	11000	n.a.	n.a.
fév. - mars	10000	none	900	200 - 400	400	1000	125 - 508	12625 - 13208	11000	-2208 to -1625	-17 to -12%
mars. - avr.	11666	none	900	200 - 400	400	1000	142 - 575	14308 - 14941	11000	-3941 to -3308	-28 to -22%
avr. - mai	12333	none	900	200 - 400	400	1000	148 - 601	14981 - 15634	15000	-634 to 19	-4 to 0%
mai - juin	12200	none	530	200 - 400	400	1000	143 - 581	14473 - 15111	n.a.	n.a.	n.a.
juin - juil.	11250	none	530	200 - 400	400	1500	139 - 563	14019 - 14643	n.a.	n.a.	n.a.
juil. - août	12400	none	530	200 - 400	400	1500	150 - 609	15180 - 15839	16000	161 to 820	1 to 5%
août. - sept.	13500	none	530	200 - 400	400	1500	16[illegible] - 653	16291 - 16983	16000	-983 to -291	-6 to -2%
sept. - oct.	13812	none	530	200 - 400	400	1000	159 - 646	16101 - 16788	n.a.	n.a.	n.a.
oct. - nov.	13650	none	530	200 - 400	400	1000	158 - 639	15938 - 16619	n.a.	n.a.	n.a.
nov. - dec.	12000	none	900	200 - 400	400	1000	145 - 588	14645 - 15288	n.a.	n.a.	n.a.

NOTES: [a]Nos estimations sont établies pour les opérations d'un gros commerçant. Les coûts risquent d'être très différents pour des commerçants d'importance moyenne dont l'activité s'exerce sur les mêmes axes.

[b]Les coûts divers comprennent les impôts, les frais de licence, les pots de vin, l'entreposage, etc.

[c]Le coût d'un sac de jute usagé se chiffre à près de 200 FCFA. Le chargement et le déchargement d'un sac mis sur un camion se monte à 100 FCFA pièce.

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

Au Burkina Faso, la question n'est plus celle de la connaissance mais plutôt celle de la décision et du choix des actions à mettre en oeuvre pour renforcer l'efficacité du secteur privé de façon à ce qu'il puisse jouer, en tout temps, son rôle de soutien à la production et de garant de la sécurité alimentaire au même titre que le secteur public.

4. LA SITUATION AU CAP-VERT

4.1 INTRODUCTION

Cet archipel, pays membre du CILSS, compte environ 350 000 habitants. C'est le pays sahélien qui possède le moins de potentialité agricole.

Au total, l'agriculture et l'élevage représentent 10% du PIB. L'agriculture occupe 25 000 chefs de famille, soit 45% de la population active rurale.

- 1 866 ha sont aménagés pour les cultures irriguées
- 3 550 ha sont aménageables

Sur le plan céréalier, le maïs est la principale production, mais ne peut satisfaire que 25% des besoins alors que la production du niébé couvre à 100% la demande pour ce produit.

Le pays est donc toujours déficitaire et dépend, pour beaucoup, de l'aide alimentaire et du marché mondial. Pour réduire cette dépendance vis à vis du marché mondial, le Cap-Vert a adopté une résolution en vue d'acheter un terrain de 5 000 ha au Paraguay pour y produire du riz et l'importer par la suite.

Mais l'état de déficit chronique n'enlève rien au problème de la commercialisation qui reste posé dans toute sa dimension juridique, structurelle et logistique. S'il est vrai que, jusqu'à présent, la politique du pays a été caractérisée par la recherche d'une sécurité d'approvisionnement, il est aussi vrai que, depuis quelques années, le développement des cultures irriguées met en exergue les problèmes de la commercialisation des produits agricoles.

4.2 PRINCIPAUX TRAVAUX SUR LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

Le commerce privé des produits agricoles en général et celui des céréales en particulier n'a fait l'objet d'aucune étude au Cap-Vert. Les efforts, et cela se comprend, ont été concentrés sur la promotion de la production. De plus, il n'existe aucune étude en cours de réalisation.

Cependant, dans le Plan sectoriel de développement présenté aux bailleurs de fonds en novembre 1986, un projet d'étude du "marché des produits agricoles" avait été retenu pour formulation. Aucune suite ne lui a encore été donnée.

L'inexistence d'études et donc d'une connaissance des différents aspects du commerce des produits agricoles en général et céréaliers en particulier, constitue présentement une préoccupation pour l'ensemble des responsables impliqués dans la production et/ou la distribution. D'ailleurs, les différents responsables attribuent au commerce privé des produits céréaliers un effet inflationniste. Il y aurait un écart trop important entre les prix d'achat au producteur et les prix de revente des céréales ou des autres produits agricoles.

Ainsi, la pomme de terre qui est achetée entre 30 et 40 escudos au producteur se revend sur les marchés des villes entre 150 et 200 escudos/kg. Le maïs de production locale est vendu entre 25 et 45 escudos le kg alors que le maïs importé se vend entre 14,5 et 22,5 escudos.

Malgré cela, les autorités s'accordent à reconnaître l'utilité et l'importance économique et sociale du commerce privé. Il ravitaille les centres urbains, complète les structures étatiques et crée des emplois.Cela explique qu'il évolue dans un environnement institutionnel favorable.

4.3 L'ETAT ET LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

4.3.1 Législation et réglementation

Le commerce privé des céréales ne fait l'objet d'aucune réglementation spéciale. Par conséquent, ce sont les textes généraux régissant le commerce en général qui s'appliquent en la matière.

Ainsi, l'accès à la profession est subordonnée aux conditions suivantes:

a) inscription au registre du commerce
b) un capital de 250 000 escudos
c) une licence

Le capital est porté à 5 millions pour les commerçants faisant de l'import-export.

Les détaillants urbains de produits locaux et leurs intermédiaires de collecte primaire ne remplissent pas ces conditions.

Non seulement il n'y a pas de réglementation spéciale applicable au commerce privé des céréales, mais il n'y a pas non plus de politique de prix des produits agricoles locaux.

Les prix aux producteurs et aux consommateurs sont libres.

Mais la liberté des prix n'est pas synonyme d'une absence totale d'intervention étatique. Le caractère d'archipel du pays et ses conditions socio-politiques ont conduit les autorités capverdiennes à créer des structures chargées du ravitaillement général du pays.

4.3.2 Les structures étatiques

Il n'existe pas, en tant que telle, une strucutre étatique à caractère monopolistique chargée de la commercialisation des céréales au Cap-Vert. Cependant, un établissement public à caractère commercial et industriel, créé en 1973, assure, depuis cette date, l'approvisionnement régulier du pays en céréales et produits divers: l'E.M.P.A.

L'E.M.P.A assure l'essentiel des importations céréalières. Mais aucun texte ne lui en donne expressément le monopole.

E.M.P.A recoit l'aide alimentaire et se charge de sa commercialisation. Elle importe également pour le compte de tiers.

En tant que société commerciale, elle possède son propre réseau de distribution (revendeurs, points de vente directe etc...).

L'organisation et les moyens dont elle dispose ont fait de E.M.P.A un véritable monopole en matière d'importation et de commercialisation des céréales.

Il faut toutefois souligner que l'aide alimentaire est plus importante pour elle que les importations commerciales. Ainsi, pour l'année 1986, elle a commercialisé 50 038/t de maïs en aide alimentaire contre 897/t en importation commerciale.

Pour le riz, les importations commerciales atteignaient 1 875/t contre 13 100/t en aide alimentaire.

Les projets d'importation globale sont de 30 500/t/an pour le maïs jusqu'en 1990 et de 7 500/t/an pour le riz.

En ce qui concerne la commercialisation de la production locale, E.M.P.A ne joue qu'un rôle très limité. Elle est intervenue quelques fois pour la collecte primaire de la pomme de terre ou de l'oignon. Sa non intervention dans la commercialisation de la production locale (maïs) s'explique par le fait que l'essentiel de cette production est destinée à l'auto-consommation. Mais cela ne veut pas dire pour autant qu'il n'existe pas de commerce de céréales locales au Cap-Vert.

Le paysan qui tire tous ses revenus de sa production céréalière est obligé de vendre une partie de celle-ci pour acquérir des biens qu'il ne produit pas. Pour cela, les producteurs capverdiens s'adressent le plus souvent à des coopératives de consommateurs qui sont également des structures de distribution initiées par l'Etat, surtout dans les zones rurales.

4.3.3 Les rapports entre les secteurs public et privé

Entre E.M.P.A, qui est un établissement public à caractère commercial et industriel, et les commerçants strictement privés (coopératives, détaillants, demi-grossistes), il existe un rapport de complémentarité commerciale.

E.M.P.A est le premier et l'unique fournisseur de céréales aux commerçants privés et aux coopératives.

Les céréales sont généralement livrées contre paiement immédiat mais il arrive que des facilités soient accordées à certains commerçants. E.M.P.A se comporte donc comme un fournisseur de crédit pour le commerce privé des céréales.

Cette collaboration commerciale et financière qui existe entre E.M.P.A et le commerce privé lui permet d'étoffer son réseau de distribution à moindre coût. En outre, elle lui permet de remplir sa mission sociale, c'est à dire, d'assurer l'approvisionnement régulier des différentes zones de l'archipel.

4.4 PRINCIPAUX TYPES DE COMMERCANTS

4.4.1 Les coopératives de consommateurs

Elles sont présentes dans tous les districts et sont des organisations indépendantes de l'Institut National de la Consommation (I.N.C). Les coopératives fonctionnent comme des sociétés privées et ont pour mission essentielle de ravitailler les coopérateurs en produits divers.

En matière céréalière, elles assurent la collecte primaire au prix du marché (25 escudos/l en 86-87). Les céréales ainsi collectées sont revendues sur place dans les locaux des coopératives généralement à un prix social couvrant, à peine, les frais générés.

Les coopératives assurent également la commercialisation des céréales importées par E.M.P.A.

Les coopératives jouent un rôle irremplaçable en matière de distribution générale. Mais, dans le domaine strictement céréalier, elles sont fortement concurrencées, dans les centres urbains, par les commerçants détaillants.

4.4.2 Les détaillants urbains et les agents de collecte primaire

A l'exception des coopératives de consommateurs qui sont réparties sur toutes les îles et des structures de E.M.P.A, il existe très peu de commerçants de céréales dans les zones rurales. Mais il y a des intermédiaires entre les zones de production et les centres urbains où l'on préfère, d'abord, le maïs local. Ces intermédiaires sont, tantôt des petits détaillants, tantôt des revendeurs qui fournissent les détaillants de la ville. Le secteur privé et le secteur public ne sont pas cloisonnés.

4.5 LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

La capacité de production céréalière du pays fait que les transactions réalisées par les commerçants privés portent généralement sur des quantités négligeables et sur un volume annuel assez réduit.

Dans l'ensemble, qu'il s'agisse des céréales importées ou produites localement, les circuits de distribution se présentent de la facon suivante:

Rien ne permet de quantifier le volume commercialisé par chaque intervenant. Mais la part des coopératives qui regroupe 75% des producteurs doit être la plus importante.

L'élément essentiel du commerce privé des céréales locales est l'absence de prix officiel à la production et à la consommation. Les coopératives achètent le maïs à 25 escudos le litre. Les prix proposés par les commerçants à la production varient entre 18 et 30 escudos; leur prix de revente étant de 40 à 50 escudos.

Les circuits de commercialisation des céréales importées ne sont pas fondamentalement différents.

FIGURE 3: LE CIRCUIT DES CEREALES LOCALES (CAP-VERT)

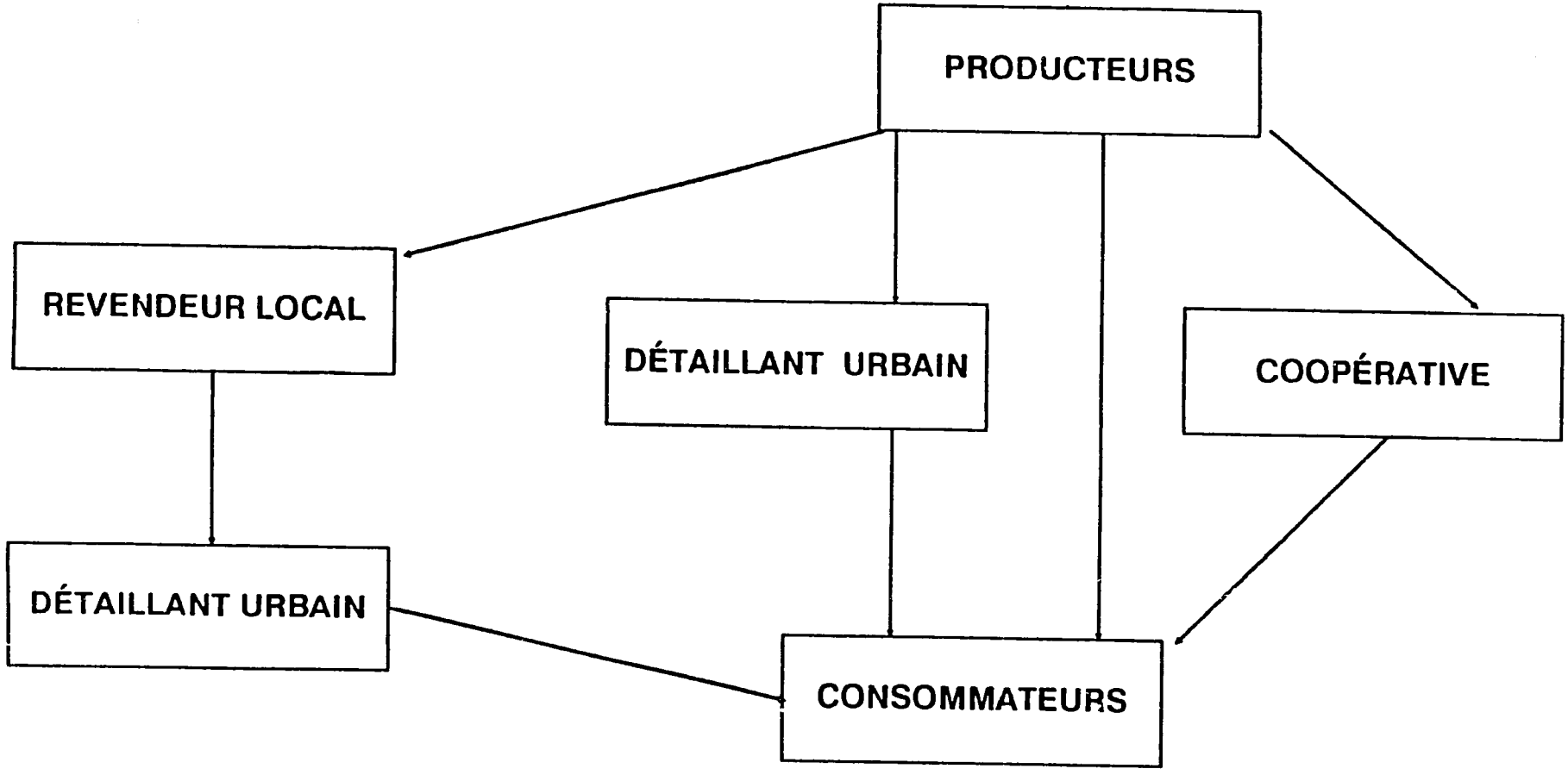
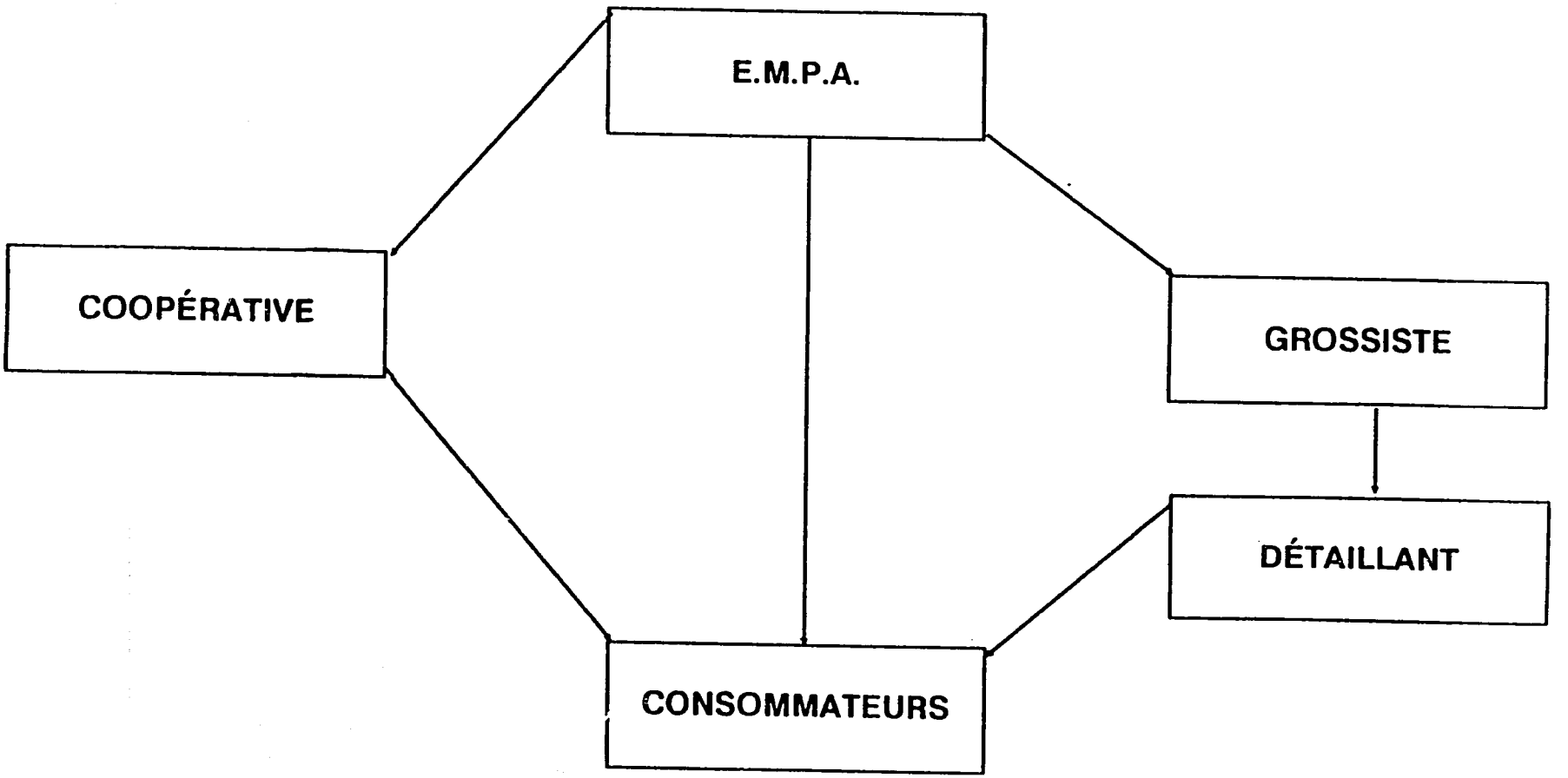


FIGURE 4: LE CIRCUITS DES CEREALES IMPORTÉES (CAP-VERT)



La commercialisation des céréales importées fait l'objet d'une certaine politique de prix. Mais plus le circuit est long, moins le prix est contrôlé.

Le tableau suivant indique la réalité de la politique des prix:

	Qualité	Gros	Détail	Prix du marché
maïs	1	14,40	19,60	20 à 40 esc.
	2	12,60	17,60	le litre
riz	1	28	38	40 à plus de
	2	25,40	35,50	55 esc./kg

A partir du grossiste et du détaillant, il n'y a plus de contrôle de prix du produit importé.

D'ailleurs, à partir du grossiste, l'environnement financier du commerce privé devient très obscur; les opérateurs n'ayant aucune relation bancaire et aucune comptabilité.

4.6 LES COMMERCANTS ET L'ACCES AU CREDIT

La plupart des commerçants privés (coopérative, demi-grossiste et détaillant) s'auto-financent. Quelques-uns bénéficient, de temps en temps, de facilités de paiement auprès de E.M.P.A. Il n'existerait aucune structure de crédit bancaire pouvant les appuyer.

Sur le plan logistique, les coopératives ont des points de vente dans les zones rurales, tout comme E.M.P.A en possède dans les centres urbains et sur chacune des îles. Les détaillants, eux, ne possèdent pas, le plus souvent, d'infrastructure spéciale. La vente se fait au marché par petites quantités.

Deux instruments de mesure sont utilisés au Cap-Vert dans le commerce privé des céréales:

- le litre qui vaut, environ, 750g
- le kilogramme, qui est l'instrument officiel

Le litre, comme instrument de mesure est toléré bien qu'il serait à l'origine des difficultés de contrôle des prix.

4.7 COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

Il n'existe aucune information sur les coûts et marges de commercialisation.

4.8 BAILLEURS DE FONDS ET COMMERCE PRIVE DES CEREALES

Le commerce privé des céréales ne semble pas avoir attiré l'attention des bailleurs de fonds représentés au Cap-Vert.

Le fait que le pays soit classiquement déficitaire n'est pas étranger à cette situation.

On note, cependant, un vif intérêt des bailleurs de fonds pour la promotion de la production en culture irriguée et maraichère.

4.9 CONCLUSION PARTIELLE

Le niveau de production actuelle et les potentialités céréalières du Cap-Vert ne laissent présager aucun excédent commercialisable à court terme.

Les coopératives, qui regroupent 75% de producteurs, assurent la distribution sans difficulté des petites quantités dont se départissent les commerçants pendant les campagnes pour acquérir d'autres biens. En leur qualité de revendeur de E.M.P.A, elles contribuent à garantir un approvisionnement régulier des zones rurales en céréales d'importation (riz, maïs).

Le commerce privé des céréales ne peut jouer qu'un rôle très limité au Cap-Vert tant que les conditions d'accès à l'import-export ne seront pas assouplies.

Pour l'instant, le secteur manque de moyens financiers et les structures étatiques semblent être mieux indiquées pour garantir la sécurité alimentaire.

L'aide alimentaire que reçoit le pays ne favorise pas tellement l'émergence d'un commerce privé très important.

5. LA SITUATION EN GAMBIE

5.1 BREF APERCU DE LA SITUATION ALIMENTAIRE

Pour la période 1984-1986, la consommation annuelle totale de céréales était estimée à 135 808/tonnes(1). En 1985/86, la production totale de céréales était de 93 000/tonnes (la production était de 78 000/tonnes en 1986/87). Le déficit céréalier se situe donc entre 40 et 60 000/tonnes. Ce déficit est comblé par l'importation de riz (40 085/tonnes en moyenne annuelle entre 1984 et 1986). Pourtant, la part du riz importé dans la production céréalière nationale qui avait augmenté durant les années 70, est en diminution depuis 1980. Ainsi, le riz importé qui représentait 42 % de la consommation céréalière pendant la période 1977/79, ne représente plus que 35 % pour la période 1984/86. Cette amélioration du degré d'autosuffisance s'expliquerait par une augmentation de la production de mil-sorgho(2). Si la consommation de riz représente un peu plus de la moitié de la consommation totale de céréales, nous ne connaissons pas avec précision l'importance des céréales dans la diète quotidienne. Le chiffre des deux tiers doit pouvoir être avancé sans grand risque d'erreur.

5.2 PRINCIPAUX TRAVAUX SUR LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

5.2.1 Cereals Policy Reform in the Sahel, The Gambia

Ce document, paru en 1986, et réalisé pour le Club du Sahel en vue du colloque de Mindelo, concerne surtout la politique céréalière, mais s'intéresse au commerce des céréales. Ce travail qui est le plus complet sur la question, décrit les filières céréalières et calcule très succintement quelques marges de commercialisation. Ce document est quelque peu dépassé toutefois, puisque depuis son élaboration, sans doute en 1985, l'importation du riz a été complétement libéralisée.

5.2.2 The Coarse Grain Industry of The Gambia

Paru en mars 1985, ce document, préparé par la FAO en collaboration avec le Ministère de l' Agriculture est une analyse du secteur des céréales secondaires (mil-sorgho-maïs) et de ses possibilités d'expansion, tant du point de vue de la production que de la consommation. Le document fait suite à une mission de la FAO et se présente en deux volumes, synthèses et recommendations d'une part, annexes techniques, d'autre part. Toutefois, le rapport aborde très rapidement la question du commerce des céréales jugeant que le modèle actuel est viable et qu'il pourrait faire face à une augmentation des volumes manutentionnés.

---

(1) National Agricultural Sample Survey reports, 1975-1986, PPMU, Banjul.

(2) JOHM Ken, "Rice Delopment Policy in the Gambia in the Context of Production and Consumption Trends" IFPRI/PPMU,bANJUL, 1987, P.7.

5.2.3 A Handbook of Graphs and Tables of Market Prices of Selected Agricultural Products in the Gambia

Ce travail date de décembre 1985 et porte sur la campagne 1984/85. Financé par USAID, il s'inscrit dans un projet, appelé "Mixed farming project". La filière céréalière y est décrite sur une page ou deux et comprend un schéma des flux céréaliers.

5.2.4 Projets d'étude en cours

A la connaissance de la mission, aucun projet d'étude n'est envisagé sur le commerce privé des céréales.

5.3 L'ETAT ET LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

5.3.1 Législation et réglementation

De tous les pays du CILSS, la Gambie est celui dont la réglementation sur le commerce des céréales est la plus souple. Le commerce céréalier jouit d'une libéralisation complète, y compris pour le paddy, dont la seule contrainte est de payer au producteur un prix minimum de D900 la tonne. La libéralisation du riz importé est survenue en 1985. Pendant les premiers mois de la libéralisation, le prix du riz sur les marchés urbains a monté, puis est redescendu au-dessous du niveau où il était avant la libéralisation.

5.3.2 Prix officiels

Les prix sont libres, sauf le prix du paddy au producteur, fixé à D900/tonne(3).

5.3.3 Rapports entre les secteurs public et privé

L'esprit de la libéralisation semble avoir été bien assimilé par les représentants du secteur public. Les fonctionnaires rencontrés manifestent une attitude positive à l'égard des commerçants. L'idée que le commerce privé se charge de commercialiser les céréales, importées et locales, leur parait normale.

5.4 PRINCIPAUX TYPES DE COMMERCANTS PRIVES

5.4.1 Importateurs

Depuis le deuxième semestre 1985, l'importation du riz est complétement libéralisée en Gambie. Il existerait une quinzaine d'importateurs. Les volumes importés varient entre quelques centaines et quelques milliers de tonnes. On connait peu de choses sur ces importateurs. Celui que la mission a rencontré importait environ 3 000/tonnes tous les trois mois (12 000 tonnes/an) et travaillait avec une banque européenne. La politique monétaire restrictive pratiquée par la Gambie, à l'instigation

(3) 1 Dalassi= 43 FCFA.

du FMI, plafonne le crédit à l'économie et pousse les importateurs à travailler avec des banques étrangères.

5.4.2 Les grossistes

L'étude de la FAO, a recensé 3 principaux grossistes dans la région de Banjul et 20 à 25 autres de moindre importance. Il faut dire que les surplus commercialisés ne dépasseraient pas 10 % de la production nationale, c'est à dire ... 10 000/tonnes/an. Toujours selon l'étude de la FAO, les plus importants grossistes manutentionneraient environ 300 tonnes par année; les plus petits, 50 tonnes. Les grossistes en céréales locales et les importateurs de riz appartiennent à deux catégories différentes de commerçants.

5.4.3 Les collecteurs

En Gambie, on les appelle "local traders", "local agents", village traders", "itinerant traders", etc. La fonction de ces collecteurs varie un peu, mais en fait, il s'agit de "rassembleurs", ceux qui font le pont entre les producteurs et les grossistes. Les "villages traders" sont souvent des paysans. Ils agissent soit pour eux mêmes, soit pour le compte d'autres producteurs plus importants, enfin, soit pour des agents de grossistes. Les "itinerant traders" ont la même fonction que les "village traders", sauf qu'ils sont étrangers au village. Ce sont des acheteurs forains. Un important marché comme celui de Farafenni (Frontière du Sénégal), attire 200 à 300 collecteurs par jour de foire(4).

5.4.4 Gambian Cooperative Unit (GCU)

Cette coopérative nationale regroupe des coopératives villageoises à travers tout le pays. Elle est particulièrement active pour la commercialisation du paddy. Elle aide aussi les coopératives locales qui le veulent, à stocker des grains entre les récoltes.

5.4.5 Les détaillants

On ne connait pratiquement rien sur eux, sauf qu'ils seraient environ 2500 dans tout le pays. Ils vendent à la "tasse", instrument de mesure répandu sur les marchés urbains de la Gambie. Ils vendraient surtout du riz.

5.5 LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

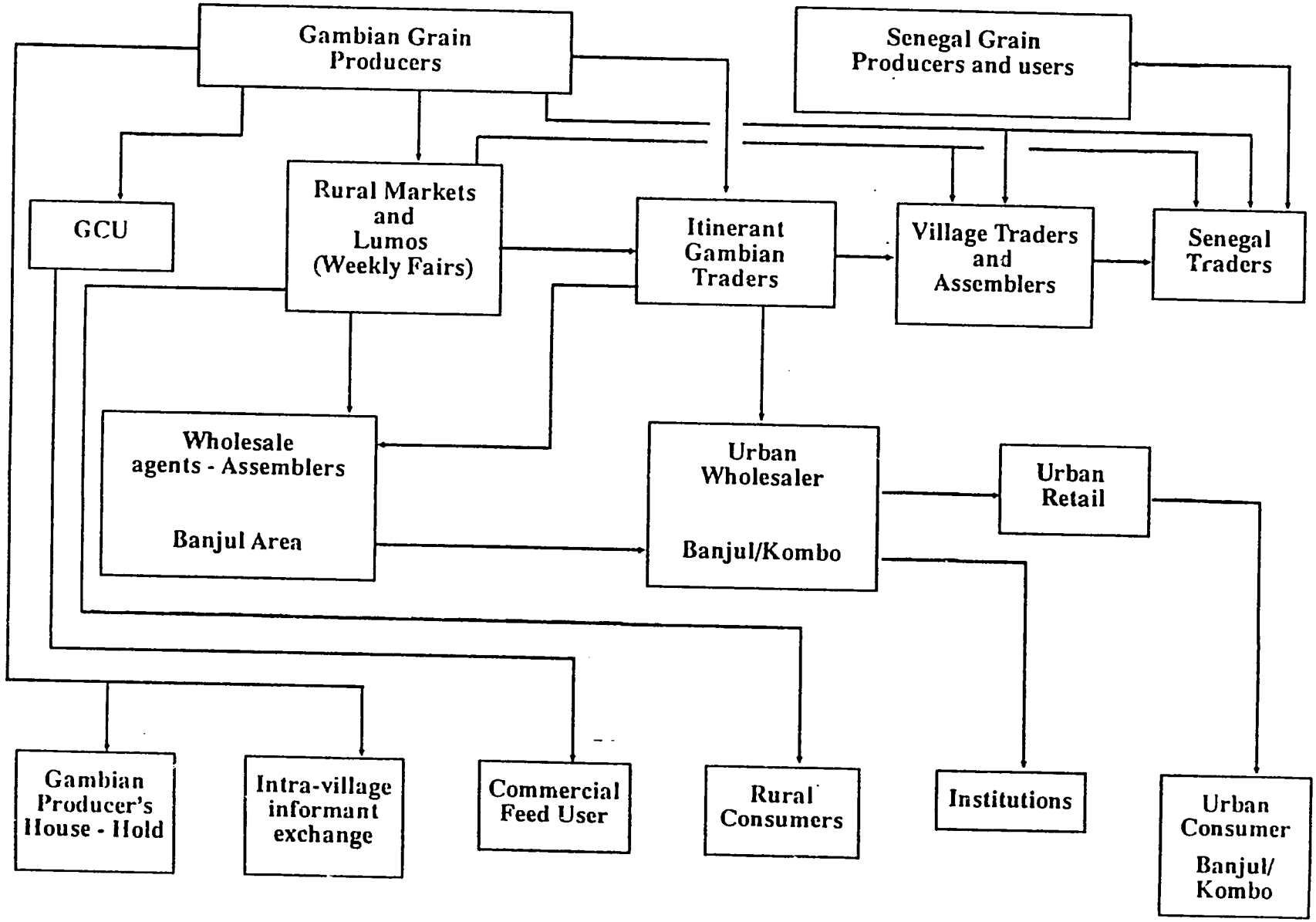
5.5.1 Les mil-sorgho-maïs

Tel que mentionné plus haut, à peine 10 000/tonnes de céréales locales sont commercialisées en Gambie. Si l'on ajoute à ce volume, 4 000/tonnes de mil provenant du Sénégal, les quantités de céréales secondaires mises sur le marché atteignent, au plus, 15 000/tonnes/par an.

---

(4) voir SPENCER William P., "A Handbook Of Graphs And Tables Of Market Prices Of Selected Agricultutal Products In The Gambia, 1985-85", Mixed farming technical report no. 6, December 1985.

FIGURE 5: GRAIN MARKETING FLOW CHART FOR THE GAMBIA



Au niveau du village, les transactions céréalières se font surtout entre les familles. Les quantités qui sont acheminées vers Banjul-Kombo,la principale zone de consommation urbaine, empruntent différents canaux. Le grain peut être amené en ville par les "rural traders", puis vendu aux grossistes. Les détaillants urbains peuvent eux-mêmes se rendre sur les marchés ruraux et acheter des céréales à des agents locaux. Il semble toutefois que le canal le plus important soit celui des grossistes urbains qui disposent d'un réseau d'agents à travers le pays, à qui ils avancent des fonds pour l'achat des grains(5). Les transactions entre les grossistes et ces agents engloberaient d'autres biens de consommation importés. Un grossiste aurait déclaré avoir 50 agents disséminés sur tout le territoire.

Quant au mil qui vient du Sénégal, il transite essentiellement par le marché de Farafenni, à la frontière des deux pays.

Enfin, il ne faudrait pas oublier la GCU qui intervient pour financer l'achat d'un certain volume de céréales auprés des coop locales. Ainsi, en 1986/87, la GCU a acheté 1500 tonnes de grains, au prix du marché, que les coop ont stockés, puis rachetés à la GCU pendant la période de soudure, au même prix augmenté du coût de revient de stockage.

5.5.2 Le riz

On l'a vu, l'importation du riz est entièrement libre depuis le milieu de 1985. Il n'existe aucun quota. Quiconque veut importer du riz peut le faire. Cela est tellement vrai que la Gambie aurait connu des excédents de riz au début de 1987 et que certains importateurs y auraient "laissé des plumes". Les importateurs auraient tous un réseau informel de distribution à travers le pays, composé de détaillants. Le riz est essentiellement importé de Birmanie et de Thaïlande.

Le volume de riz local commercialisé est d'environ 5000/tonnes sur une production de 17 000/tonnes (1986/87). 75 à 80 % de ce volume sont commercialisés à travers la Gambian Cooperative Unit (GCU) qui le revend au Gambian Produce Marketing Board (GPMB). Ce dernier est un organisme parapublic qui gère une rizerie (la seule rizerie industrielle de Gambie) et qui garantit l'écoulement du paddy local à un prix minimum (900 Dalassi/tonne). Le reste du paddy est commercialisé à travers les commerçants privés (1000/tonnes).

5.6 LES COMMERCANTS ET LE CREDIT

Les quelques études disponibles ne disent rien à ce sujet. La Gambian Credit Development Bank (GCDB) dit consentir une ligne de crédit à la GCU (dont le crédit est vraisemblablement avalisé par l'Etat) et à quelques grossistes. Le taux d'intérêt varie entre 22 et 27 %. Quant au seul importateur rencontré, il travaille avec une banque européenne. Il est probable, bien que cela reste à vérifier, que les petits grossistes ainsi que les collecteurs n'aient pas accès au crédit bancaire.

---

(5) FAO, "The Coarse Grain Industry Of The Gambia", CP/GAM/4401, Mars 1985.

5.7 COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

Alors que la marge brute sur le riz importé était de 20% au début de 1986, elle est descendue à environ 10 % depuis la deuxième moitié de 1987(6). Cela s'expliquerait par une offre devenue légèrement excédentaire et par les coûts croissants de stockage qu'aurait engendrés cette situation. Certains importateurs, considérant leur marge trop faible, quitteraient le secteur de l'importation de riz. A titre de comparaison, la marge officielle que le Gouvernement du Sénégal accorde aux importateurs agréés de riz est de 8 %.

Quant au mil-maïs-sorgho, 3 études arrivent à des chiffres différents pour mesurer la marge brute de commercialisation (prix au détail à Banjul moins prix au producteur). L'écart varie entre 50 et 15 %, ce qui, compte tenu des coûts de collecte, transport, commissions diverses, ne semble pas constituer une marge excessive. C'est, en tous cas, l'opinion de la FAO(7). Cependant, il est difficile d'affirmer quoi que ce soit, tant que ne sont pas mieux connus les coûts de commercialisation, y inclus le coût du capital.

5.8 LES BAILLEURS DE FONDS ET LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

L'impression qui ressort des quelques rencontres que la mission a eues avec les bailleurs de fonds est la neutralité ou la presque indifférence de ceux-ci. Cela s'explique sans doute par le fait qu'il n'y a pas, comme dans certains autres pays sahéliens, une situation "conflictuelle" entre le secteur public et le commerce privé. Quant à l'appui au commerce privé, il n'existe aucun programme en cours et ne semble y avoir aucun projet dans ce sens.

5.9 COMMERCANTS ET FLUX INTRA-REGIONAUX

On a vu que les quelques études disponibles avaient évalué à environ 4 000/tonnes les quantités de grains qui venaient du Sénégal. Par contre, en ce qui concerne le riz, c'est le contraire qui se produit. Comme on l'a vu, lors de l'analyse du Sénégal, certains observateurs estiment qu'un volume aussi élevé que 35 000/tonnes de riz importé atteint le Sénégal par la Gambie. En tous cas, l'écart entre les prix de ces deux pays incite à ce commerce. En effet, le prix officiel du riz au Sénégal est au moins 2 fois supérieur au prix du marché en Gambie.

5.10 COMMERCANTS ET STRUCTURES ORGANISATIONNELLES

Selon la Chambre de commerce de Banjul, il n'existe aucun groupement professionnel de commerçants de céréales.

(6) D'après une note interne de la Banque mondiale, datée du 3 juillet 1987.

(7) Voir HAUGHTON, Jonathan "Cerals Policy Reform In Sahel, the Gambia", OCDE, mars 1986.

5.11 CONCLUSION

La connaissance du fonctionnement du secteur privé des céréales est limitée en Gambie. Toute action en vue de renforcer ce secteur nécessiterait d'abord d'améliorer cette connaissance.

La Gambie est certainement le pays du CILSS où la liberté de commercialiser les céréales est la plus complète. Le commerce est fluide. Le pays est petit et facile à couvrir. Les volumes commercialisés sont faibles, surtout en ce qui concerne les céréales locales.

6 LA SITUATION EN GUINEE-BISSAU

6.1 INTRODUCTION

De tous les pays du CILSS, la Guinée-Bissau est celui qui a le déficit pluviométrique le moins élevé et le plus de potentialité agricole.

Ce pays, qui recoit plus de 1 600mm de pluie en moyenne par an, est pourtant déficitaire en céréales aprés avoir été auto-suffisant jusqu'à l'indépendance en 1973 et bien aprés.

Aujourd'hui, le pays dépend aussi de l'aide alimentaire et du marché mondial des céréales à plus de 50%.

Il faut également dire que la Guinée-Bissau avait, jusqu'en novembre 1986, applique un systéme économique qui donnait priorité au secteur public. De ce fait, le commerce des produits agricoles et des produits devenus de grande consommation était assuré par deux sociétés d'Etat (SOCOMINT et ARMAZEM DO POVO ou A.D.P.). Ces deux sociétés d'Etat avaient le monopole de l'importation et de l'exportation, et chacune avait un réseau national de distribution.

C'est le 19 novembre 1986 que le Parti (PAIGB) a décidé, lors de son congrés annuel, de privatiser le secteur économique; c'est-à-dire le désengagement de l'Etat au profit du secteur privé. Depuis cette date, la Guinée-Bissau vit un profond bouleversement économique.

Ce bouleversement, qui ne semble épargner aucun domaine, touche naturellement le commerce des produits agricoles en général, et céréaliers en particulier. Ainsi, le monopole de ARMAZEM DO POVO (A.D.P) en ce qui concerne le riz, devrait être limité aux importations, et le commerce privé devrait assurer le relève pour la distribution intérieure. Le riz est la céréale la plus consommée en Guinée-Bissau. Le mil-maïs-sorgho (peu consommées en l'occurence) n'ont jamais fait et ne font pas l'objet d'une attention particulière. Leur commercialisation a toujours été libre.

6.2 PRINCIPAUX TRAVAUX SUR LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

Le systéme économique en vigueur jusqu'en novembre 1986 était tel, qu'officiellement il n'existait pas de commerce privé des céréales. En conséquence, aucune étude relative à ce secteur n'a été effectuée à ce jour.

De plus, aucune étude ou projet d'étude en cours n'a été portée à notre connaissance. Le "terrain" parait, ici, entiérement méconnu tant la prédominance du secteur public a été forte.

6.3 L'ETAT ET LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

6.3.1 Législation et réglementation

Comme dans d'autres pays du CILSS, il n'existe actuellement aucune législation ou réglementation régissant le commerce privé des céréales. Mais il n'est pas exclu que, dans le cadre de la privatisation en cours et du désengagement de l'Etat,

quelques textes viennent très prochainement délimiter le domaine d'action des sociétés d'Etat qui interviennent dans la commercialisation du riz.

6.3.2 Les structures étatiques

En plus de ARMAZEM DO POVO, le Bureau Pour la Sécurité Alimentaire (B.P.S.A) intervient depuis deux ou trois ans dans la commercialisation des céréales en Guinée-Bissau.

Le B.P.S.A joue le rôle classique d'un office céréalier (gestion de l'aide alimentaire, stockage de sécurité et de stabilisation des prix, etc...). Il est chargé de la vente du riz de l'aide alimentaire. Il le vend à 65 pesos/kg pour les agents de l'Etat et à 120 pesos pour les autres. Notons que les prix du marché atteignent 350 pesos/kg.

Mais, comme tous les offices céréaliers, le B.P.S.A, par les moyens dont il dispose (personnel et financement) intervient également sur le marché local. Ainsi, en 1986-1987, le B.P.S.A a collecté et commercialisé 2 400/t de riz local. Néanmoins, son rôle dans la commercialisation de la production céréalière locale reste insignifiant.

Quant à ARMAZEM DO POVO, c'est l'unique société d'Etat qui intervenait dans la commercialisation du riz. Elle avait le monopole de l'importation et assurait la distribution dans plus de 200 points de vente et agences. Pour la commercialisation de la production locale, la société faisait appel aux services des revendeurs ou des commercants. Il n'existait aucun prix fixe en la matière. A.D.P. fixait son prix d'achat au revendeur entre 40 et 50 pesos/kg. Ce prix de cession était jugé trop bas par les revendeurs et explique l'existence d'un circuit privé.

Le rôle de A.D.P n'est pas clairement défini par le processus de la privatisation. Mais la cession massive des points de vente aux privés et la délivrance de nombreuses cartes d'import-export laissent entrevoir la fin de tout monopole en la matière.

Cela devrait susciter et/ou redynamiser le secteur privé en général et céréalier en particulier.

6.3.3 Les rapports entre les secteurs public et privé

Une distinction sommaire entre la période antérieure à novembre 1986 et celle postérieure à cette date, s'impose:

Avant novembre 1986, début de la libéralisation, le commerce privé des céréales était presque inexistant dans les centres urbains, à l'exception des ventes saisonnières effectuées par les producteurs. Le commerce privé n'existait que dans les zones frontalières de production. Les commercants faisaient, traditionnellement et à certains moments, le lien entre ARMAZEM DO POVO et les producteurs, en fournissant à la première les produits locaux et aux seconds les produits importés.

A partir de novembre 1986 et jusqu'à nos jours, ces rapports sont encore assez imprécis.

On sait que les autorités ont pris des mesures facilitant la promotion du secteur privé (délivrance rapide de cartes de commerçants et d'autorisation d'import-export, cessions de camions en leasing, formation des commerçants privés en gestion, etc...). Mais en pratique, la privatisation n'est pas encore totale; les commerçants privés étant limités par la question des devises.

De plus, un décret du 13 août 1986 oblige les commerçants à céder 50% de leur collecte à A.D.P et à n'exporter que les 50% restants. Ce décret ne fait pas de distinction entre les céréales et les autres produits. Il pose les bases juridiques d'une collaboration entre le secteur public et le secteur privé. Cependant, les rapports entre les commerçants et les producteurs sont à définir.

6.4 PRINCIPAUX TYPES DE COMMERCANTS

Le contexte économique qui a prévalu jusqu'en novembre 1986 ne permet pas de distinguer entre plusieurs types de commerçants spécialisés dans les céréales.

Dans un premier temps, les "ponteros" producteurs assurent la commercialisation de leurs produits sur les marchés ruraux ou urbains à des prix pouvant aller jusqu'à 500 pesos/litre de maïs et 300 pesos/litre de riz. Il arrive aussi que la production soit directement vendue au-delà des frontières.

Le troc entre céréales et autres produits (alcool, savon etc...) est également fréquent. L'introduction du troc dans le commerce privé des céréales pourrait avoir deux significations extrêmement liées:

- le troc symboliserait le refus de la monnaie nationale qui ne confère qu'un pouvoir d'achat limité en regard des difficultés de ravitaillement que connaît le pays. Le troc qui se fait entre producteurs et commerçants porte sur des produits de consommation courante (tissu, produits de toilette, etc...). Il est présentement impossible de quantifier les volumes échangés dans ces différents circuits.

- par ailleurs, on sait que les commerçants frontaliers ravitaillent souvent les producteurs avant les récoltes; créant ainsi un système de crédit au producteur et des conditions favorables à la baisse des prix.

Ce système de troc s'est, semble-t-il, amenuisé depuis que la privatisation autorise les importations privées qui garantissent le ravitaillement régulier.

6.5 LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

La mission a tenté, à partir des différentes rencontres, de se faire une idée des circuits existants. Ici comme ailleurs, la connaissance des circuits de distribution est assez primaire. En ce qui concerne les circuits de distribution du riz, il faut distinguer entre l'aide alimentaire et le riz local. Le riz recu en aide alimentaire est entièrement commercialisé par le B.P.S.A.

Mais le B.P.S.A et ARMAZEM DO POVO interviennent tous les deux dans la commercialisation de la production locale. Les circuits de distribution du B.P.S.A sont

les plus courts; il vend directement au consommateur et collecte avec ses propres agents.

Les circuits du mil, maïs, sorgho sont totalement inconnus vu le non suivi de leur commercialisation.

Cela donne un grand intérêt à un étude approfondie dans ce domaine.

6.6 LES COMMERCANTS ET L'ACCES AU CREDIT

On se doute que l'ensemble des commerçants fonctionnent avec leurs propres moyens. Cependant, il n'est pas exclu que certaines formes de crédit soient mises sur pied pour encourager le secteur privé naissant. Le leasing est déjà pratiqué pour la livraison de moyens de transport.

Il n'est pas non plus exclu que les bailleurs de fonds s'associent à ces mesures. Le commerce privé des céréales pourrait alors en bénéficier.

6.7 CONCLUSION PARTIELLE

Le système économique en vigueur jusqu'en 1986 avait, de par sa nature, réduit le commerce privé des céréales à un état embryonnaire et quasi clandestin.

Le processus de la libéralisation a contribué à le dynamiser en en faisant un partenaire potentiel du secteur public et un acteur, de premier rang, pour la sécurité alimentaire.

Eu égard aux potentialités agricoles de la Guinée-Bissau, au changement de politique qui s'opère dans ce pays et à l'absence totale d'études sur le commerce privé des céréales, il parait très opportun d'avoir une connaissance plus précise dans ce domaine.

Les potentialités céréalières du pays et le processus de privatisation militent en faveur de cet approfondissement de l'étude.

7. LA SITUATION AU MALI

7.1 BREF APERCU DE LA SITUATION ALIMENTAIRE

Le Mali est passé d'exportateur net de céréales dans les années 60 à importateur net et récipiendaire d'aides alimentaires à partir des années 70. Dans les années 60, la production couvrait 95% des besoins alimentaires et en assurait à peine 85 % pendant les années 70 et 80. Les céréales procurent aux Maliens plus de 70 % de leurs besoins énergétiques(8).

7.2 PRINCIPAUX TRAVAUX SUR LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

7.2.1 Les travaux de l'ACDI

Commencées en 1984, ces études avaient pour but de mieux connaître le fonctionnement des marchés céréaliers et la stratégie des commerçants en vue de pouvoir éventuellement les appuyer dans le cadre du PRMC. Les moyens affectés à cet objectif étaient limités (un seul coopérant disposant d'un petit budget de recherches) et la méthodologie était basée sur l'observation et le rapprochement avec un certain nombre de commerçants privés. Le résultat de ces recherches empiriques donna lieu à un premier document en juillet 1985 intitulé "La Commercialisation Privée des Céréales au Mali-Un Bilan Provisoire", ainsi qu'un article pour Le Club du Sahel qui devait être discuté au colloque de Mindelo en novembre 1986: "Le Commerce Privé des Céréales au Mali, La Filière socio-professionnelle".

Ces documents, outre le fait qu'ils expliquent la filière céréalière au Mali, tentent d'établir certaines marges de commercialisation à l'aide d'études de cas de grossistes. Leur objectif est de détruire certains mythes, tels que les surbénéfices, la spéculation et l'usure. Mais l'impact de ces recherches empiriques aura été surtout de préparer le terrain, à l'intérieur du PRMC, pour un changement des mentalités et la mise au point de mécanismes d'appui du commerce privé (voir plus loin). Car le coopérant qui menait les recherches était en même temps l'économiste canadien sur le PRMC.

7.2.2 Les travaux du Projet Sécurité Alimentaire (MSU-CESA)

Entrepris un peu aprés,avec des moyens beaucoup plus importants et une approche plus structurée, les travaux du Projet Sécurité Alimentaire (PSA) aboutirent à des résultats plus complets et mieux appuyés que les recherches canadiennes. Ils allérent plus loin et fournirent les démonstrations permettant de soutenir certaines hypothéses avancées par les Canadiens. Les travaux du PSA débordent largement le cadre du commerce privé des céréales. Ils abordent la stratégie des producteurs face à leurs surplus (ou déficit) de céréales avec beaucoup de minutie.

---

(8) Voir DUPONT G., HOUNZANGBE E., VANDENBERGHE P., "Rapport d'Evaluation du Programme de Restructuration du Marché Céréalier au Mali", ACDI, janvier 1984. p.32.

Deux documents rendent particulièrement compte des travaux du PSA sur le commerce des céréales. Les deux datent de septembre 1986 et s'intitulent "Description et Analyse de la Structure du Marché des Céréales (mil-sorgho-maïs) au Mali" et "Description et Analyse du Comportement et de la Performance du Marché de Gros des Céréales (mil-sorgho-maïs) au Mali". Dans ces deux documents, la structure du marché, le rôle des différents agents, les problèmes de financement et de crédit ainsi que les marges de commercialisation sont analysés et décrits avec clarté.

7.3 L'ETAT ET LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

7.3.1 Environnement juridique et réglementation

Le commerce des mil-maïs-sorgho est libre depuis 1981. Celui du paddy a été libéralisé en 1986. Quant à la libéralisation du commerce du riz local, elle est intervenue au début de 1987. L'importation de riz est normalement libre au Mali, toutefois, à la fin de 1986, le Gouvernement décréta une suspension provisoire des importations de facon à permettre l'écoulement du riz local. Cette suspension était toujours en vigueur en décembre 1987.

Les exportations de céréales sont interdites. Les exportateurs éventuels doivent demander une dérogation spéciale au Ministre des Finances et du Commerce. L'autorisation peut prendre plusieurs mois.

Les commerçants qui désirent faire le commerce des céréales doivent être agréés, cependant, la réglementation n'est pas vraiment appliquée.

7.3.2 Prix officiels

Il existe des prix officiels à la production et à la consommation(9). Les prix officiels au producteur sont des prix planchers. Pour les mil-maïs-sorgho, le prix officiel est de 55 CFA au producteur et de 95 CFA au consommateur. Pour le riz, ils sont respectivement de 70 (paddy) et 165 CFA/kg (campagne 1986/87). Si les prix officiels sont assez bien respectés pour le riz, ce n'est pas le cas pour les mils-maïs-sorgho, dont les prix fluctuent en fonction de l'offre et de la demande.

7.3.3 Rapports entre les secteurs public et privé

Avant 1981, les relations entre les commerçants et le secteur public de commercialisation ont été limitées à quelques expériences, dont l'une, en 1976-77, consistait à avancer des fonds aux commerçants pour qu'ils rassemblent des céréales auprès des centres de collecte de l'OPAM. Les commerçants avaient, dans un premier temps, utilisé l'argent à leurs propres fins, avant de livrer les céréales à l'OPAM. L'expérience n'avait pas été répétée.

Après la libéralisation, les commerçants devinrent des intermédiaires, rassemblant les céréales pour le compte de l'OPAM, sans toutefois que ce dernier leur avance des fonds. Les céréales leur sont achetées au prix officiel, plus une prime.

---

(9) En décembre 1987, il était question d'un assouplissement des prix officiels.

Depuis 1986-87, le commerce privé est appelé à jouer un plus grand rôle, non seulement parce que le riz est maintenant libéralisé, mais parce que le secteur public remet en question sa façon d'intervenir dans la commercialisation des céréales. Cette remise en question est en train de déboucher sur une perception plus positive du secteur privé et, partant, sur sa participation accrue dans le commerce des céréales.

7.4 PRINCIPAUX TYPES DE COMMERCANTS

7.4.1 Les importateurs

Au nombre d'une dizaine, dont 3 qui réalisent 80 % des importations, ce sont d'importants commerçants et industriels qui importent du riz depuis 10 à 12 ans, c'est à dire depuis que le Mali ne s'autosuffit plus et que la consommation de riz a pris une place plus importante dans l'alimentation des consommateurs urbains.

Les principaux importateurs n'étaient pas intéressés, jusqu'à récemment, par le commerce des céréales locales. Cela s'explique par le fait que le commerce des mil-sorgho-maïs a été illégal jusqu'en 1981 et que d'autre part, l'offre et la demande sont à ce point parcellaires que ce commerce nécessite un réseau et une patience qui ne sont pas faciles pour tout le monde.

Enfin, comme nous le verrons, le commerce des céréales locales n'est pas d'une grande rentabilité, compte tenu du coût d'opportunité du capital au Mali. Toutefois, depuis 1985/86, c'est à dire depuis les récoltes excédentaires (85-87), des contrats passés avec l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM), avec des ONG ou avec des agences bilatérales dans le cadre d'échanges triangulaires, ont incité certains d'entre eux à faire le commerce des céréales locales.

7.4.2 Les collecteurs

Comme partout au Sahel, ce terme désigne tous ceux qui sont engagés dans le rassemblage des céréales auprès des producteurs, soit dans les villages ou sur les marchés ruraux(10).

Les "assembleurs" peuvent être ambulants, c'est à dire aller de marché en marché, ou être sédentaires, c'est à dire habiter le village dans lequel ils opèrent. Ils peuvent être indépendants ou commissionnaires. Les assembleurs itinérants indépendants travaillent généralement avec leurs propres fonds et fréquentent les marchés avoisinant leur village dans un rayon maximum de 20 km. Ce sont surtout des producteurs agricoles. A la fin de la foire, ils revendent les grains rassemblés, soit à un assembleur commissionnaire ou à des grossistes des centres urbains. Ils tirent leur rémunération de la marge entre le prix d'achat au producteur et le prix de vente qu'ils obtiennent.

L'assembleur itinérant commissionnaire travaille avec des fonds avancés par les grossistes et se déplace sur les marchés dans un rayon de 60 km.

(10) On utilisera la typologie établie par les travaux du PSA.

Les assembleurs sédentaires sont des producteurs-acheteurs qui font leurs transactions au niveau du village.

7.4.3 Les demi-grossistes

Il y a les demi-grossistes ruraux (Gagnon les appelle "acheteurs fixes" dans ses travaux) qui servent d'intermédiaires entre les collecteurs et les grossistes urbains. Ils travaillent soit avec leurs propres fonds ou ceux avancés par des grossistes urbains. Ils sont sédentaires et disposent d'un pas de porte devant lequel ils installent une bascule. En un jour de foire, ils peuvent rassembler 20 à 50 tonnes de grains qu'ils céderont à "leur" grossiste ou au plus offrant (s'ils travaillent avec leurs fonds propres). Dans le premier cas, ils sont rémunérés à la commission, dans le deuxième, ils tirent une marge bénéficiaire de leurs opérations. Ils sont le chaînon essentiel entre les collecteurs, trop nombreux, et le grossiste qui ne pourrait pas transiger avec chacun d'entre eux.

Les demi-grossistes urbains s'approvisionnent auprés des grossistes et peuvent bénéficier d'un crédit dont la durée n'excéde pas un mois. Ils vendent généralement aux détaillants ou eux mêmes, au détail.

7.4.4 Les grossistes

Ils impulsent toute la chaîne de la commercialisation des céréales. L'étude du PSA en a recensé 21 à Sikasso, 21 à Koutiala, 33 à Mopti et prés de 50 à Bamako. Le volume moyen de leurs transactions est de 15 à 30 tonnes par mois dans les zones rurales et de 50 à 200 tonnes dans les zones urbaines.

7.4.5 Les détaillants

Ce sont des femmes pour la plupart et ils constituent la catégorie la plus nombreuse. Ils achétent par 100 kg qu'ils détaillent. Ils leur arrivent de bénéficier d'un crédit auprés de leur fournisseur, variant d'une semaine à un mois.

7.5 LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

7.5.1 Pour les mil-maïs-sorgho

Comme principaux marchés de consommation, on distingue Bamako, Mopti, Gao et Tombouctou[11]. Mais deux "pôles d'attraction" céréaliers se dégagent parmi ces marchés: Bamako et Mopti. L'originalité de Mopti tient à ce qu'il constitue, à la fois un centre de consommation et un centre de redistribution, notamment, vers Gao et Tombouctou.

(11) DEMBELE Nango N. et DIONE Josué, "Description des circuits céréaliers au Mali et Analyse des Données Secondaires de Prix des Céréales (mil-maïs-sorgho)", Document de travail 86-02, mars 1986, PSA-MSU-C.E.S.A, Bamako.

Le surplus de céréales commercialisées se situe autour de 15 % (selon Gagnon), soit un niveau plus élevé que celui correspondant au Sénégal. Il existe deux zones principales de production excédentaire de mil-maïs-sorgho au Mali.

a) la plus importante est la zone soudano-guinéenne occupée par la région de Sikasso et le sud-est de la région de Koulikouro. Elle alimente Bamako et une partie de Mopti.

b) la production excédentaire en zone sahélienne se limite essentiellement à deux territoires: le Séno-Dogon, à l'est de Mopti et la zone lacustre, vers Tombouctou.

Beaucoup moins importants que dans la zone soudano-guinéenne, les surplus de ces régions, sont quand même stratégiques, puisqu'ils alimentent les zones déficitaires de Mopti, Gao et Tombouctou. Ainsi, lorsque la récolte est bonne dans le Séno-Dogon et la zone lacustre, cela permet de réduire la ponction de céréales dans la zone soudano-guinéenne et constitue un élément modérateur sur les prix du marché.

Au Mali, comme dans la plupart des pays sahéliens, le secteur privé commercialise l'essentiel des surplus de mil-maïs-sorgho. Sauf pour 1985/86, alors que l'OPAM (secteur public) avait été responsable pour 15 à 20 % du volume commercialisé, en raison d'une récolte très excédentaire et d'une politique de soutien des prix exceptionnellement efficace, le secteur privé commercialise près de 95 % des mil-maïs-sorgho.

Le grossiste est l'acteur principal, non seulement parce qu'il dispose des capacités de stockage, mais surtout parce qu'il injecte le crédit dans la filière.

7.5.2 Le riz importé

Pour le riz importé, les 3 ou 4 principaux importateurs jouent le même rôle que les grossistes pour la commercialisation des céréales locales. Car, ils sont les seuls à avoir un accès suffisant au crédit et à disposer des capacités de stockage conséquentes, pour faire cette activité. Pour l'importation du riz, les grossistes sont aux importateurs, ce que, pour les céréales locales, les demi-grossistes (ou acheteurs fixes) sont aux grossistes. On retrouve la même relation de dépendance, tant pour le crédit que pour le stockage, et dans une moindre mesure, pour la capacité de gestion de volumes aussi importants (10 à 20 000 tonnes à la fois).

Quant à la distribution du riz importé, à partir du grossiste, il suit le même cheminement que celui des céréales locales, en ce qui concerne les marchés urbains, et le cheminement inverse, pour ce qui est des marché ruraux. En effet, dans les villes, le riz passe de l'importateur au grossiste, puis au demi-grossiste urbain et, enfin, au détaillant. Dans les zones rurales, le riz importé passe de l'importateur au grossiste, puis au demi-grossiste rural avant d'être redistribué par les collecteurs.

7.5.3 Le riz local

Le commerce du paddy n'est libéralisé que depuis 1986. Celui du riz (local) ne l'a été qu'en 1987. Il n'existe pas encore de "réseau" bien structuré, dans le secteur privé, pour le commerce du paddy. Le principal obstacle réside dans le coût de revient du riz importé, qui rend son commerce plus intéressant que celui du paddy local pour lequel il existe un prix minimum garanti au producteur. Le résultat est que 95 % du paddy est commercialisé par le secteur public, notamment par l'Office du Niger, l'Opération Riz-Ségou et l'Opération Riz-Mopti.

Par contre, le riz usiné est de plus en plus commercialisé par le secteur privé. Deux raisons expliquent cela:

- d'abord, le riz est vendu par appel d'offres et le prix plancher est inférieur au coût de revient des Opérations de développement, de sorte qu'il est compétitif avec le riz importé.

- ensuite, l'OPAM, l'Office public de commercialisation n'a pas les ressources pour acheter tout le riz local disponible; il doit donc s'en remettre, pour une partie, du moins, au secteur privé.

Quant au riz commercialisé par l'OPAM, il est distribué à travers ses magasins dissiminés dans le pays.

7.6 LES COMMERCANTS ET LE CREDIT

Sauf les importateurs qui entretiennent des relations d'affaires avec les banques locales et européennes, très peu de commerçants ont un accès au crédit bancaire. Aucune étude ne nous permet d'en préciser le nombre mais on peut penser qu'il ne dépasse pas une vingtaine. Il s'agit essentiellement des grossistes de Bamako. Cependant, depuis la campagne 1986-87, les bailleurs de fonds ont mis au point deux programmes de crédit aux commerçants qui devraient permettre, à moyen terme, d'élargir l'éventail de ceux qui pourront avoir des crédits bancaires. Une description de ces programmes est faite en 7.10.

7.7 COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

7.7.1 Quelques éléments de coûts(12)

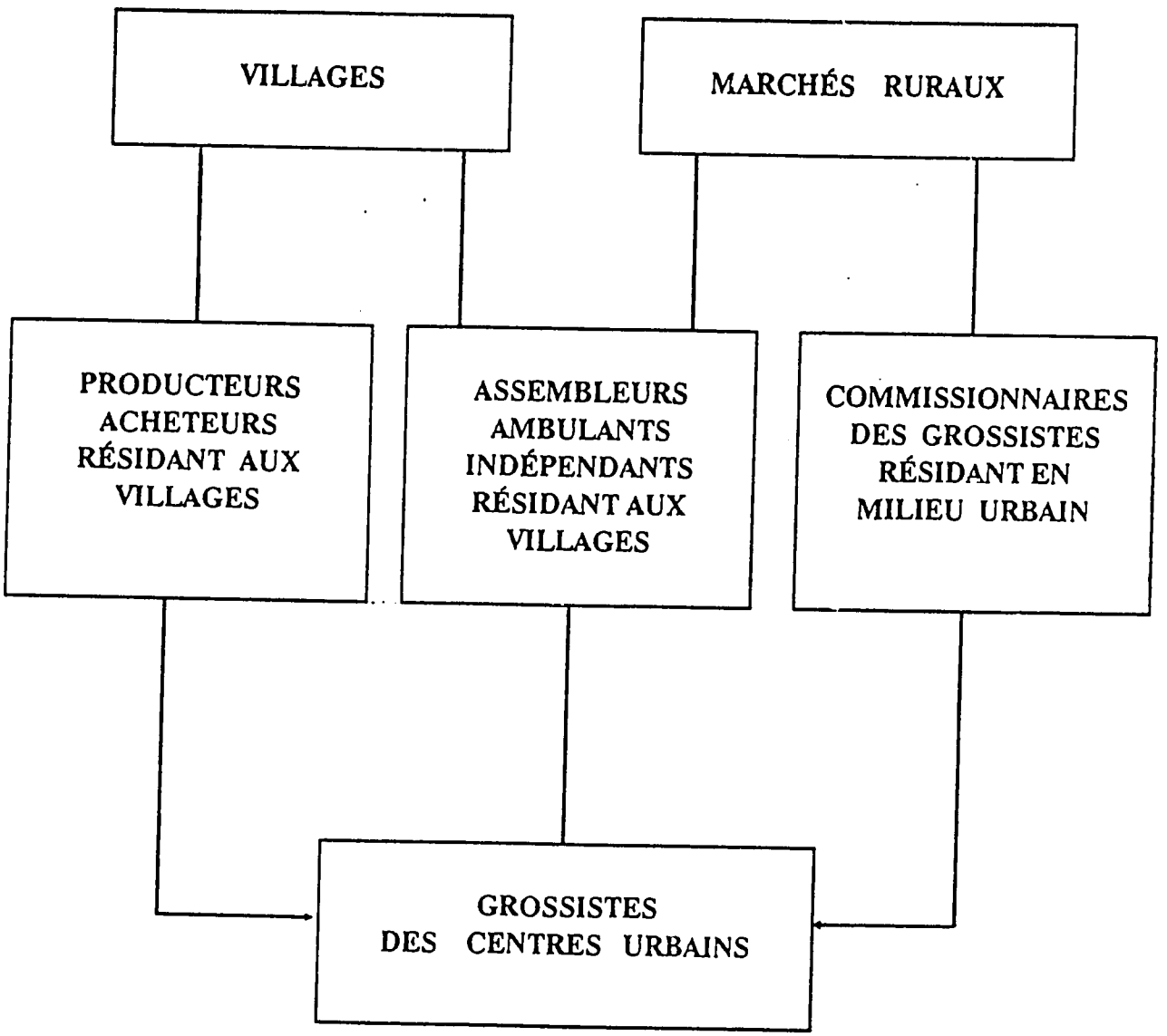
a) la collecte des céréales

Les enquêtes menees par le Projet Sécurité Alimentaire ont montré que les frais de collecte représentaient environ 5 % du prix moyen de 72 FCFA, niveau grossiste Bamako,et entre 6 et 7 % du prix moyen de 55 FCFA, niveau grossiste Koutiala. La

---

(12) Les informations qui suivent sont tirées "Description et Analyse du Comportement et de la Performance du Marché de Gros des céréales (mil-maïs-sorgho) au Mali", par Dembelé, Dione et Staatz, document de travail 86-05, sept.1986, MSU-CESA.

FIGURE 6: STRUCTURE DE LA COLLECTE DES CÉRÉALES



LÉGENDE: ⟶ : Direction des Flux des Céréales

structure des frais de collecte pour des céréales achetées dans un marché situé à 25 km de Koutiala et acheminées dans cette dernière ville, était la suivante:

- Transport	:	2,5 CFA/kg
- Sacherie	:	0,5 CFA/kg
- Manutention	:	0,5 CFA/kg

		3,5 CFA/kg

b) le transport

Les frais de transport moyens,depuis les marchés ruraux jusqu'à Koutiala, ont été estimés à 0,10 CFA/kg et à 0,02 CFA/kg, entre Koutiala et les centres urbains de consommation. Le transport entre Zangasso (25 km de Koutiala) et Bamako représente un peu plus de 10 % du prix d'achat des céréales, niveau grossiste. Sur un coût total de 15 CFA, comprenant les frais de collecte, de manutention, de transport et de stockage, le transport représente environ 50% de ce total.

c) le stockage

D'après Dembele, Dionne et Staatz, les coûts de stockage pour 30 jours, durée typique de stockage chez un grossiste,varient ente 1,6 et 3,3 CFA/kg, selon que le taux d'intérêt est de 18 ou 30 %/an. Ce dernier chiffre représenterait le taux annuel du crédit informel, auquel serait limitée la majorité des commerçants. Les frais financiers représenteraient donc, en moyenne, 42 % des coûts de stockage dans les quatre villes où des enquêtes (15) ont été effectuées (1986), soit Koutiala, Sikasso, Bamako, Mopti. Ce pourcentage augmente à 58 % lorsque le taux de crédit annuel de 30 % est utilisé. Selon les auteurs cités plus haut, lorsqu'un grossiste peut avoir accès au crédit bancaire aulieu du crédit informel, il réduit ses coûts de stockage de plus de 30 %, en moyenne.

7.7.2 Les marges bénéficiaires

En juillet 1985, une étude de l'Agence Canadienne de Développement International(13) estimait à 6 % le bénéfice net du grossiste en mil. Cette étude montrait que des cinq activités commerciales suivantes: le mil, le karité, le ciment,la gomme arabique et le riz (importé), le mil comportait la marge nette la moins élevée.

En septembre 1986, Le Projet Sécurité Alimentaire publiait les résultats d'une enquête réalisée en 1985 et montrait que la marge moyenne brute entre Koutiala et Mopti est de 29 CFA/kg pour le mil, 23 CFA pour le sorgho et 2 CFA/kg pour le maïs. Entre Koutiala et Bamako, les marges brutes se sont avérées inférieures pour le mil et le sorgho, mais supérieures pour le maïs, soit respectivement: 16, 14, 14 CFA/kg.

(13) Voir Gérard Gagnon, La Commercialisation Privée des Céréales au Mali, ACDI, juillet 1985.

TABLEAU II: COUTS DE STOCKAGE MENSUELS DES CÉRÉALES AU NIVEAU GROSSISTE

A. TAUX D'INTÉRÊT ANNUEL DE 30%, DURÉE DE STOCKAGE: 30 JOURS

	KOUTIALA	SIKASSO	BAMAKO	MOPTI
Loyer	0,3	0,3	0,9	0,5
Gardiennage	0,2	0,2	0,2	0,2
Traitement	0,3	0,7	0,4	0,7
Frais financiers	1,4	1,5	1,8	1,6
COÛT TOTAL	2,1	2,7	3,3	2,9
Pourcentage des frais financiers dans le coût total de stockage	67%	56%	55%	55%

B. TAUX BANCAIRE ANNUEL DE 18%, DURÉE DE STOCKAGE: 30 JOURS

Frais financiers	09,	0,9	1,0	1,0
COÛT TOTAL	1,6	2,1	2,5	2,3
Pourcentage des frais financiers dans le coût total de stockage	38%	44%	43%	42%
De 30% à 18%, nous avons une réduction des coûts de stockage de l'ordre de·	35%	29%	32%	30%

NOTE: Les frais de loyer et de gardiennage sont calculés avec l'hypothèse d'une pleine utilisation des capacités de stockage. En cas de sous-utilisation, il est certain que les frais augmentent. Mais généralement les capacités de stockage sont concurremment utilisées pour les céréales et autres produits.
Les totaux peuvent différer de la somme des montants individuels dû aux erreurs d'arrondissement.

En ce qui concerne les marges nettes, elles oscilleraient entre 1 CFA/kg et 6,5 CFA/kg selon que le crédit a été acquis au taux de 18 ou 30 % et selon que la destination finale est Mopti ou Bamako. Il est intéressant d'observer que les marges nettes sont plus élevées pour le Grossiste de Bamako que pour celui de Mopti, alors que c'est le contraire pour les marges brutes. Cela s'explique par le prix de vente plus élevé à Bamako qu'à Mopti, au moment des enquêtes.

D'après les études du Projet Sécurité Alimentaire (PSA), le fait de stocker pour vendre plus tard ne serait pas très rémunérateur. Le taux de rentabilité du stockage est de 3 % pour trois mois à Bamako si le taux d'intérêt annuel est de 30 %. Il augmente à 6 % si le taux annuel d'intérêt est de 18 %. Ce taux est négatif pour Koutiala et Mopti. Pour qu'un stockage de 8 mois soit rentable, il faut que les prix augmentent de 29 %.

Les travaux de l'ACDI et du PSA ont montré que le stockage des céréales ne se justifie que lorsque le coût du capital est abordable et que l'intervention de l'Etat sur les marchés (pour réguler), est modérée.

7.8 LES BAILLEURS DE FONDS ET LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

7.8.1 Attitudes et Comportement

L'attitude envers le secteur privé varie en fonction des Bailleurs de fonds. Certains sont plus conservateurs que d'autres. Tous ont l'habitude d'intervenir pour appuyer le secteur public, soit techniquement, soit financièrement. Très peu, sinon aucun, ont cette même expérience avec le secteur privé. Les mentalités auront beaucoup évolué vis-à-vis du secteur privé depuis 1980. Le Programme de Restructuration du Marché Céréalier (PRMC) a contribué à cette évolution. Car, le PRMC qui a défendu l'idée de la libéralisation depuis 1981, se devait,tôt ou tard, d'être cohérent avec lui-même en appuyant le secteur privé, tout comme il avait appuyé le secteur public (OPAM, etc.). En 1986, les Donateurs du PRMC concurent, en collaboration avec la Chambre de Commerce et deux banques maliennes, un mécanisme pour permettre aux commerçants d'avoir un accès au crédit bancaire. En voici une brève description:

7.8.2 Mécanismes d'appui

En fait deux mécanismes d'accès au crédit furent créés: l'un par les donateurs du PRMC à la fin de 1986 et l'autre, par le Canada, au cours du premier trimestre de 1987.

TABLEAU III: STRUCTURE DES COUTS ET MARGES SPATIALES

D. ZANGASSO A BAMAKO VIA KOUTIALA TAUX D'INTÉRÊT ANNUEL DE 18%

NOTE: Il s'agit d'un kilogramme de mil payé à Zangasso fin février 1986 et vendu à Bamako via Koutiala fin mars. Tous les chiffres se rapportent à 1 (un) kilogramme de mil.

		F.CFA/Kg
1.	PRIX ACHAT MIL ZANGASSO	53
2.	SACHERIE	0,5
3.	FRAIS CHARGEMENT ZANGASSO	0,6
4.	TRANSPORT ZANGASSO-KOUTIALA (2500 F.CFA/TONNE)	2,5
5.	DÉCHARGEMENT KOUTIALA	0,6
6.	COÛT TOTAL RENDU KOUTIALA	57,2
7.	FRAIS STOCKAGE KOUTIALA	
	LOYER MAGASIN: 0,3 F.CFA/KG - Voir Tableau II	
	FRAIS GARDIENNAGE: 0,2 F.CFA/KG - Voir Tableau II	
	TRAITEMENT: 0,3 F.CFA/KG - Voir Tableau II	
	FRAIS FINANCIERS: 18%/AN = 0.35%/7J SUR 57,2 F.CFA/KG = 0,2 F.CFA/KG	
	TOTAL STOCKAGE	1,0
8.	CHARGEMENT A KOUTIALA	0,6
9.	TRANSPORT KOUTIALA-BAMAKO (7500 F.CFA/TONNE)	7,5
10.	COÛT TOTAL RENDU BAMAKO	66,3
11.	PRIX ACHAT GROSSISTE BAMAKO	68,9
12.	MARGE NETTE GROSSISTE KOUTIALA (11 - 10)	2,6
13.	DÉCHARGEMENT BAMAKO	0,5
14.	FRAIS STOCKAGE BAMAKO	
	LOYER MAGASIN: 0,9 F.CFA/KG - Voir Tableau II	
	FRAIS GARDIENNAGE: 0,2 F.CFA/KG - Voir Tableau II	
	TRAITEMENT: 0,4 F.CFA/KG - Voir Tableau II	
	FRAIS FINANCIERS: 18%/AN = 1,63%/33J SUR 68,9 F.CFA/KG = 1,1 F.CFA/KG	
	TOTAL STOCKAGE	2,6
15.	PRIX DE REVIENT GROSSISTE BAMAKO	72,0
16.	PRIX DE VENTE GROSSISTE BAMAKO	78,0
17.	MARGE NETTE GROSSISTE BAMAKO (16 - 15)	6,0

SOURCE: Projet Sécurité Alimentaire MSU-CESA.

a) **Programme de crédit PRMC**

Le PRMC (13) songeait depuis longtemps à appuyer les commerçants privés, mais outre que les donateurs n'étaient pas tous sur urla même longueur d'onde à ce sujet, l'occasion concrète ne s'était pas encore présentée. La récolte excédentaire de la campagne 1986/87, succédant à l'excellente récolte de 1985/86, fournit cette occasion. En effet, l'OPAM se trouvant dans l'impossibilité de soutenir les prix puisque ses propres stocks étaient déjà très élevés, il fut conçu un programme de crédit aux commerçants qui voudraient stocker des céréales jusqu'au 30 avril, c'est à dire pendant la période où les prix au producteur sont le plus sujets à un effondrement. Ainsi, le premier programme d'accès au crédit pour les commerçants sahéliens aura été conçu dans la perspective de les faire contribuer à la régulation du marché.

Un protocole fut signé entre la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali (CCIM), le Ministère de Tutelle des Entreprises et Sociétés d'Etat (MTESE) et le PRMC, en janvier 1987. Ce protocole prévoit que la CCIM trouvera une capacité de stockage de 30 000 tonnes, répartie dans les zones de production, et qu'elle s'engage à gérer les stocks des commerçants qui se prévaudront du programme de crédit PRMC.

Un deuxième protocole fut signé entre chacune des deux banques ayant accepté de participer au programme, le MTESE et le PRMC. L'entente prévoyait que le PRMC s'engagerait pour une somme de 250 millions CFA auprès de chacune des deux banques et que celles-ci en feraient autant. L'objectif était de créér une ligne de crédit d'un milliard de CFA (500 millions CFA par le PRMC, 500 millions CFA par les banques).

Le programme démarra fin février 87, c'est à dire bien après le début de la campagne de commercialisation. Son fonctionnement est le suivant:

- les prêts octroyés sont imputés pour moitié sur les sommes apportées par le PRMC et pour moitié sur les sommes apportées par la banque concernée.
- le risque est partagé à 50 % entre le PRMC et la banque.
- les banques sont seules, responsables de l'instruction des dossiers et 2% sur les sommes recouvrées

le montant maximum des prêts est de 30 millions CFA, debloques par tranche de 10 millions

13 Le PRMC réunit les principaux donateurs d'aide alimentaire et utilise un fonds de contrepartie commun pour financer des mesures d'accompagnement au processus de restructuration du marché céréalier.

- les céréales achetées ne devaient pas être remises sur le marché avant le 30 avril.

- le commerçant participant se voit remettre un première tranche de 10 millions avec laquelle il achete des céréales au prix du marché et qu'il stocke dans un des magasins identifiés et gérés par la CCIM.

- le gérant du magasin (employé par la CCIM) remet au commerçant une fiche de tierce détention attestant le dépot des stocks. Cette fiche est transmise à la banque pour le déblocage de la tranche suivante et ainsi de suite.

- les sorties de céréales des magasins par le commerçant doivent être avalisées par la banque.

- le commerçant rembourse la CCIM pour les frais de sacherie (500 CFA/sac) et les frais de gestion des stocks.

Cette première expérience fut encourageante, mais elle a montré que le système n'était pas encore au point. D'abord, elle démarra beaucoup trop tard (fin février). La BCEAO qui devait accorder aux prêts le statut de crédit de campagne,ne s'est jamais prononcée, empêchant les banques d'apporter leur quote-part. En effet, leur plafond de crédit ordinaire étant saturé, elles n'aurait pu participer au programme qu'à travers le crédit de campagne qui, lui, ne l'était pas. D'autre part, la gestion des stocks par la CCIM, inexpérimentée dans ce domaine, entraina un taux de perte élevé. Enfin, une des deux banques n'accepta de prêter qu'à ses clients,ce qui est contraire à l'esprit du programme puisqu'il vise à promouvoir l'accès des commerçants au crédit. En tout, 17 commerçants seulement purent y participer.

En dépit de ses lacunes, le programme a permis de stocker plus de 5 000 tonnes de céréales à un moment où les menaces d'effondrement des prix au producteur étaient grandes. Les crédits octroyés ont approché les 300 millions CFA. En décembre 1987, plus des 3/4 avaient été remboursés. N'eut été des pertes, ce chiffre serait supérieur.

En décembre 1987, tous les participants du programme s'entendaient pour poursuivre l'expérience en prenant soin d'y apporter des améliorations. Voici celles qui paraissent prioritaires:

- le nombre de banques participantes devrait être augmenté.

- l'OPAM devrait apporter son concours pour la gestion des stocks, surtout pour le traitement phytosanitaire.

- un système devrait être envisagé pour engager davantage le responsabilité des banques.

- une plus grande promotion de ce programme devrait être faite afin d'élargir la clientèle, en particulier, en dehors de Bamako.

b) **Programme de crédit canadien**

Jusqu'en novembre 1986, l'OPAM était le seul organisme autorisé à acheter le riz usiné par les Opérations de Développement. Avec la libéralisation, le secteur privé pouvait, lui aussi, commercialiser ce riz. Cette libéralisation fut la conséquence de l'incapacité de l'OPAM à commercialiser lui-même le riz des Opérations, notamment, celui de l'Office du Niger. Incapables de vendre leur riz, les Opérations ne pouvaient payer les producteurs de paddy. D'autre part, le secteur privé, habitué à ne commercialiser que le riz d'importation, ne se montrait pas très enclin à commercialiser le riz local. Il est vrai que la libéralisation était toute récente, que les règles du jeu n'étaient pas encore claires et , enfin, que le prix-plancher fixé pour le riz local n'encourageait pas sa commercialisation par rapport au riz importé.

Le Canada qui disposait d'un fonds de contrepartie (F de C) d'environ 100 millions CFA, monta un mécanisme de garantie avc une banque malienne et le Ministère de Tutelle des Sociétés et Entreprises d'Etat (MTSEE), en avril 1987. Ce mécanisme visait à sécuriser la banque qui prêterait aux commerçants désireux de commercialiser le riz de l'OPAM ou celui des Opérations. Le fonctionnement de ce mécanisme était le suivant:

- les 100 millions du F de C canadien étaient déposés auprés de la banque participante. Celle-ci s'engageait à financer des achats de riz pour un montant au moins 4 fois supérieur au fonds.
- la banque instruisait les dossiers et sélectionnait les commerçants participants.
- ces derniers s'entendaient avec le fournisseur de leur choix (OPAM, Office du Niger, etc), sur les quantités et le prix (pourvu que le prix soit au dessus du prix plancher fixé par l'Etat).
- la banque émettait au profit du fournisseur, une lettre de garantie couvrant la totalité de la valeur des quantités prises en option par le commerçant.
- chaque quantité prise en option était divisée en 4 tranches dont le commerçant prend livraison successivement, en échange de la remise d'une traite avalisée par la banque, correspondant à la valeur de chaque tranche.
- tout enlévement d'une tranche était subordonné au remboursement auprés de la banque, d'au moins les deux tiers du montant de la traite émise pour le paiement de la traite précédente.

Ce mécanisme permettait de ne pas grever le plafonds de crédit de la banque puisqu'il s'agissait en fait, de garantir un crédit fournisseur. La banque ne devait débourser des fonds que si le commerçant faisait défaut.

Les résultats de cette expérience furent très positifs. En voici les principaux:

- d'avril à octobre 1987, ce mécanisme permit d'écouler 4067 tonnes de riz pour un montant de 585 millions de CFA.
- le taux de remboursement (aux fournisseurs)a été de 100 %.

- sur 60 demandes de transactions adressées à la banque, 15 ont été retenues. Il faut bien dire que les commerçants retenus n'étaient pas les plus nécessiteux..., mais le programme aura permis de réorienter une partie des activités des importateurs vers le riz local, ce qui constituait une première au Mali.

- sans une vente promotionnelle à 140 CFA/kg (le prix officiel est de 165 CFA), que l'OPAM a déclenchée au moment où le mécanisme se mettait en route, l'opération aurait pris plus d'ampleur.

- l'amélioration prioritaire à apporter à ce mécanisme concerne l'élargissement de la clientèle des commerçants qui y participent.

7.9 COMMERCANTS ET FLUX INTRA-REGIONAUX

Avant la libéralisation du commerce des mil-maïs-sorgho, intervenue en 1981, on soupçonnait des sorties de céréales vers le Burkina-Faso et le Sénégal. Les volumes en cause n'ont jamais été mesurés et, par conséquent, il n'est pas possible de savoir s'ils étaient significatifs. Depuis la libéralisation, les sorties de céréales ne seraient pas très importantes, puisqu'il y a moins de raisons de le faire.

Pendant la campagne 1986-87, une récolte abondante au Mali avait correspondu à une récolte à peine moyenne au Sénégal. Des tentatives d'importation de mil-maïs-sorgho par des commerçants sénégalais ont été faites à travers les Chambres de commerce de Thiès et de Bamako. Elles n'ont pu se concrétiser. En plus d'un désaccord sur les prix de vente (l'écart entre les parties était d'environ 5 CFA), la transaction buta sur les obstacles juridiques, tant maliens que sénégalais. Au moment de ces négociations (janvier 1987), le prix du marché au producteur malien était d'environ 40 CFA/kg, alors que le prix à la consommation à Dakar se situait entre 90 et 100 CFA/kg. Il existe une réelle possibilité d'échanges céréaliers entre le Sénégal et le Mali, en particulier pour le maïs transformé malien. Le préalable à des échanges significatifs réside dans un allégement des réglements nationaux de chacun des pays.

7.10 COMMERCANTS ET STRUCTURES ORGANISATIONNELLES

Au mali, la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCIM), regroupe plusieurs grossistes. Son président actuel est d'ailleurs l'un des plus importants commerçants de céréales locales du pays. Cette situation a contribué à l'aboutissement des mécanismes d'appui décrits en 7.9.

7.11 CONCLUSION PARTIELLE

Le Mali est le pays du CILSS pour lequel le fonctionnement du commerce privé des céréales est le mieux connu. De plus, les bailleurs de fonds, à travers le PRMC, ont mis en oeuvre des mécanismes d'appui qui sont opérationnels depuis le début de 1987. Le CILSS devrait s'en inspirer pour son intervention dans les autres pays.

8 LA SITUATION EN MAURITANIE

8.1 INTRODUCTION

Malgré sa vaste superficie (plus d'un million de km2) et sa population peu élevée (1,5 million d'habitants environ), la Mauritanie est aujourd'hui l'un des pays sahéliens les plus déficitaires sur le plan céréalier.

Comme les autres pays du CILSS, son agriculture est à la merci des aléas climatiques qui ont, dix ans durant, reculé les horizons de l'auto-suffisance alimentaire.L'anéantissement quasi total des possibilités de cultures et de récoltes ont mis le pays dans une situation d'extrême dépendance.

Malgré les deux dernières années de bonne pluviométrie dans certaines régions qui ont permis aux paysans de remplir leurs greniers, la Mauritanie reste et restera encore longtemps déficitaire en céréales. Ce pays devra faire encore longtemps appel au marché mondial et à l'aide alimentaire pour assurer sa sécurité alimentaire et l'approvisionnement régulier de sa population.

Pour ce faire, le pays s'est doté, très tôt, de structures adéquates pour assurer la distribution gratuite et commerciale de l'aide alimentaire et des importations commerciales. Ces structures sont également chargées de collecter et de commercialiser les excédents nationaux quand il y en a.

Malgré son organisation, le secteur public n'est pas le seul à assurer la distribution céréalière en Mauritanie. Les commerçants privés, spécialisés en céréales ou non, occasionnels ou professionnels, interviennent dans la commercialisation dans des conditions plus ou moins connues et acceptées.

8.2 PRINCIPAUX TRAVAUX SUR LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

Très peu d'études ont été réalisées sur le commerce privé des céréales en Mauritanie.

Il en résulte une connaissance plutôt incomplète dans ce domaine.

8.2.1 Les travaux existants

La faiblesse de la production céréalière et les faibles potentialités céréalières du pays justifient la rareté des études portant sur la commercialisation des produits agricoles en général et céréaliers en particulier.

A ce jour, une seule étude a été réalisée sur la filière céréalière en Mauritanie. Cette étude, faite par LOUIS-BERGER INTERNATIONAL, ne traite pas spécifiquement du commerce privé, mais elle prend en compte son existence et lui consacre quelques développements.

Les objectifs essentiels de cette étude étaient les suivants:

- identification des mesures appropriées en ce qui concerne:
  . l'amélioration des structures de production
  . la fixation du niveau des prix des céréales
  . l'amélioration des structures de collecte
  . l'amélioration des structures de transformation
  . l'amélioration des structures de commercialisation

Sur le plan méthodologique, l'étude a réalisé:

. une analyse quantitative de la structure de chaque fonction en terme de coût.
. une analyse quantitative de l'intervention des différents opérateurs au niveau de chaque fonction.
. une analyse qualitative du cadre institutionnel à l'intérieur duquel les opérateurs agissent.

A l'exclusion de cette étude, nous n'avons repéré aucun projet ou étude en cours sur le commerce privé.

Notons, toutefois, qu'en octobre dernier la G.T.Z/AGRO PROGRESS avait commandité une étude sur la restructuration du "système de commercialisation du C.S.A" (Commissariat à la Sécurité Alimentaire). L'étude devait être réalisée par un seul consultant en quatre semaines et les conclusions devaient être déposées à la fin du mois de novembre.

La situation céréalière de la Mauritanie a favorisé le développement des structures étatiques à travers deux institutions: le Commissariat à la Sécurité Alimentaire (C.S.A) et la SONIMEX.

8.3 L'ETAT ET LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

8.3.1 Législation et réglementation

L'accès et l'exercice de la profession de commerçant en général et céréalier en particulier ne souffrent d'aucune entrave juridique.

Il n'y a d'ailleurs aucune disposition réglementaire spécifique au commerce privé des céréales; il est régi par les dispositions d'ordre général qui organisent le fonctionnement du commerce dans le pays.

Il faut, toutefois, noter que les importations officielles sont soumises à une procédure et à une réglementation spéciales destinées à contrôler la sortie des devises. On assiste à une certaine coexistence entre le secteur public et privé.

8.3.2 Les structures étatiques

Deux institutions spécialisées interviennent dans le commerce des céréales en Mauritanie: le C.S.A et la SONIMEX.

Le C.S.A est un organisme public créé en 1982 à partir de la fusion de l'Office Mauritanien des Céréales et du Commissariat à l'aide alimentaire.

Le C.S.A joue le rôle classique d'un office céréalier:

- constitution et gestion des stocks de sécurité
- stabilisation des prix
- importations des céréales nécessaires pour combler le déficit
- gestion de l'aide alimentaire
- etc...

La SONIMEX, par contre, est une société d'économie mixte d'intérêt public. Elle a été implantée par la loi 66-015 du 26/01/66. Elle a pour rôle l'importation et la distribution de certains produits dont le riz.

La SONIMEX dispose d'un monopole sur le riz décortiqué provenant de la production nationale et des importations. Mais son monopole s'arrête au stade du gros et du demi-gros. Ensuite, elle fait appel à des détaillants agréés. Cela démontre bien que le secteur public et le secteur privé ne s'ignorent pas totalement.

8.3.3 Les rapports entre les secteurs public et privé

Chacune des deux institutions, le C.S.A et la SONIMEX, entretient, dans son domaine, des relations plus ou moins poussées avec le secteur privé.

Ainsi, la SONIMEX a-t-elle des grossistes agréés qui ont eux-mêmes des détaillants. C'est-à-dire qu'en ce qui concerne la commercialisation du riz, le secteur public et le secteur privé se complètent.

Les relations entre le C.S.A et le secteur privé sont, au contraire, plutôt rares. Le C.S.A dispose de sa propre structure de collecte et de distribution. Néanmoins, il peut arriver que de petits détaillants soient associés à la vente de l'aide alimentaire.

Le tableau suivant, qui fait état des différents circuits de distribution, met en relief la rareté de la collaboration. Ce tableau ne saisit pas les importations; il ne permet donc pas de suivre le commerce frontalier.

Ce rapport privilégié qui lie le producteur au commerçant privé rend ce dernier indispensable dans la chaîne mais mal aimé du secteur public car influencant énormément le niveau des prix au producteur pratiqué par le C.S.A (21 UM* pour le maïs,le mil, le sorgho contre 18,5 UM pour le rix paddy).

Dans certaines zones (périmètres irrigués) les producteurs sont rassemblés en coopératives pour mieux assurer la commercialisation de leurs produits. Mais la concurrence entre secteurs privé et public n'existe que dans les zones de production.

8.4 PRINCIPAUX TYPES DE COMMERCANTS

Le niveau de production céréalière de la Mauritanie et l'importance des réseaux SONIMEX et C.S.A ont quelque peu marginalisé le commerce privé.

Le privé assure surtout une fonction de détail et le commerce des céréales est généralement associé à une autre activité. Dans les zones rurales, les commercants qui sont très proches des producteurs sont en même temps des fournisseurs de crédit

sous forme de troc entre certains de leurs produits et la récolte à venir. Parfois, c'est une avance que le producteur reçoit sur le prix de la prochaine récolte.

8.5 LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

Les circuits de la distribution céréalière de la Mauritanie sont marqués par la prédominance du secteur public. Le tableau illustratif du chapitre 8.3 fait ressortir clairement cette prédominance.

8.6 LES COMMERCANTS ET L'ACCES AU CREDIT

La Mauritanie possède une monnaie nationale inconvertible. Cela n'est pas sans importance sur la liberté des sociétés d'économie mixte ou des commerçants privés. La non convertibilité de la monnaie implique une limitation de la liberté des importations.

Financièrement, aucune banque de la place n'accorde de crédit de campagne pour la commercialisation des céréales. Il n'est pas exclu que les gros commerçants qui interviennent dans plusieurs domaines aient des relations bancaires et donc des possibilités de crédit. Mais, dans l'ensemble, les petits détaillants tournent avec des fonds propres.

8.7 COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

Les petits détaillants rencontrés sur la place du marché ne tiennent aucune comptabilité.

On pense que le C.S.A et la SONIMEX ont des structures de gestion leur permettant de connaître les coûts réels.

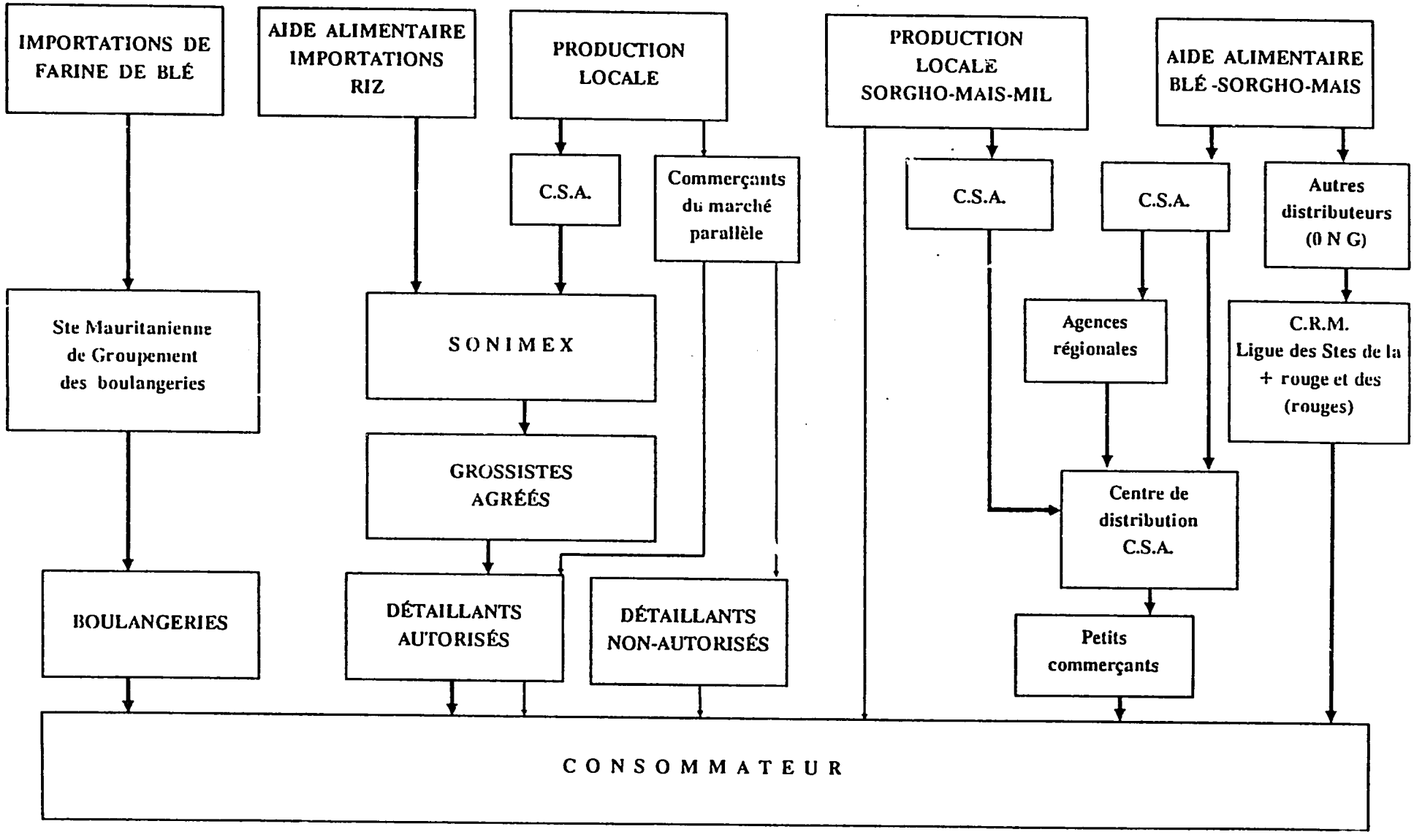
Ainsi, le C.S.A achète le mil,le maïs,le sorgho à 21/UM/kg au producteur et le revend à 24/UM.

Le prix de vente ainsi fixé par les pouvoirs publics est jugé généralement inférieur à ce qu'il devrait être surtout lorsqu'il s'agit du sorgho irrigué.

La situation est identique pour la SONIMEX chargée de la commercialisation du riz. Les responsables de cette société affirment travailler souvent à perte, les prix de revente étant sans rapport avec les frais générés par la distribution. Il faut signaler que le C.S.A et la SONIMEX ont une fonction plus sociale que commerciale à jouer.

En ce qui concerne les commerçants privés à strictement parler, on sait que le prix d'achat pratiqué par eux varie entre 15 et 24 selon les périodes. Les prix de vente sont de 27 à 30 UM/kg pour le mil, maïs, sorgho et de 50 à 55/UM/kg pour le riz. Un certain suivi est donc nécessaire pour apprécier les coûts réels des marges pratiquées par eux.

FIGURE 7: LA FILIÈRE CÉRÉALIÈRE EN MAURITANIE



Marché officiel
Marché parallèle

Louis Berger International Inc.: Étude sur la filière céréalière en Mauritanie, Juin 1987.

8.8 BAILLEURS DE FONDS ET COMMERCE PRIVE DES CEREALES

Le commerce privé des céréales en Mauritanie n'a pas fait l'objet d'une attention particulière de la part des bailleurs de fonds. La situation de déficit permanent que vit le pays explique le manque d'intérêt pour le commerce privé. Les bailleurs de fonds interviennent surtout pour la promotion de la production et la fourniture de l'aide alimentaire.

8.9 CONCLUSION PARTIELLE

La connaissance du commerce privé des céréales n'est guère plus avancée en Mauritanie que dans les autres pays. Mais ici plus qu'ailleurs, la réticence parait encore grande vis à vis du commerce privé (les commerçants sont perçus comme des bandits).

Le niveau de la production céréalière est si bas que, dans l'immédiat, on ne peut vraisemblablement pas s'attendre à une politique de promotion du commerce privé dans ce domaine.

Les préoccupations actuelles du pays se tournent vers la sécurité alimentaire en termes d'approvisionnement et de distribution par le biais des sociétés d'Etat. Actuellement, pour ce rôle, le secteur public est préféré au secteur privé.

Toute initiative allant dans le sens de la promotion ou du soutien au commerce privé des céréales est difficile, voir délicate. Il faudrait une révision de la politique céréalière mauritanienne et un changement des mentalités vis à vis des commerçants privés de céréales.

9. LA SITUATION AU NIGER

9.1 INTRODUCTION

Le passage de la mission d'étude exploratoire au Niger a coincidé avec certaines activités et événements nationaux qui ne lui ont pas permis d'avoir les contacts souhaités.

La mission préparatoire s'est pourtant efforcée de saisir les données nécessaires à la prise d'une décision par rapport à la deuxième phase. Comme le BURKINA, le NIGER connait une situation céréalière irrégulière depuis plusieurs années. Aprés avoir tenté de réguler le marché par le canal des structures d'Etat, le Niger semble procéder aujourd'hui à la libéralisation du commerce privé de céréales.

Depuis deux ou trois ans déjà, l'Office des Produits Vivriers du Niger (O.P.V.N.) n'intervient plus directement sur le marché dans le cadre d'une collecte primaire. La pratique du prix officiel jugé rémunérateur pour le producteur a été même abandonnée.

Les prix à la production sont désormais fixé par les lois du marché et toute la commercialisation est assurée par le privé. L'importance du rôle ainsi dévolu ou totalement laissé au commerce privé justifie au plus haut niveau l'intérêt d'une étude approfondie sur le commerce privé des céréales dans ce pays.

9.2 L'ETAT DE LA CONNAISSANCE DU COMMERCE PRIVE

9.2.1 Les principaux travaux existants

Selon les rencontres que nous avons eues, il n'existerait pas d'études exclusivement consacrées au commerce privé de céréales au Niger. En revanche plusieurs travaux ont été réalisés sur la commercialisation des produits agricoles ou sur le marché céréalier en général.

Il n'y a cependant aucun doute que ces différents travaux consacrent également un développement à tel ou tel aspect du commerce privé.

La bibliographie rassemblée à ce sujet confirme ces propos mais nous n'avons pas pu disposer physiquement des publications. Toutefois, une Cellule d'Analyses de Politique Agricole (C.A.P.A.) installée à la Direction des Etudes et de la Programmation du Ministère de l'Agriculture et de l'Environnement, pourrait disposer d'ici quelque temps d'une bonne partie des publications portées en annexe.

9.2.2 Etudes et projet d'études en cours

La mission n'a connaissance d'aucune étude ou projet d'études en cours, consacré au commerce privé de céréales. Cependant trois structures distinctes suivent régulièrement l'évolution du marché céréalier dans telle ou telle zone. Ce sont la Cellule CAPA, l'OPVN et la Gendarmerie. Ce suivi qui informe sur l'évolution journalière, hebdomadaire ou mensuelle des prix et de l'approvisionnement des marchés, constitue un guide pour les autorités administratives. Mais ce suivi des marchés est plus un relevé du prix qu'une analyse du marché.

La Cellule d'Analyse de Politique Agricole, financée par l'USAID s'intéresse de très près au problème de la commercialisation. Mais elle ne dispose pas des moyens lui permettant d'entreprendre de grosses études. Aussi se limite-t-elle à des approches ponctuelles et partielles.

9.3 L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL

9.3.1 La réglementation

Au Niger l'exercice de la profession de commerçant de céréale ne fait l'objet d'aucune réglementation spéciale. Toute personne physique ou morale peut acheter et vendre des céréales si elle est inscrite au registre du commerce et a payé les différents impôts et droits afférents.

Cette liberté connait quelques restrictions en ce qui concerne le riz local dont la commercialisation secondaire est assurée par Riz-Niger (RINI). De plus, la réglementation de l'import-export varie pratiquement en fonction du niveau des récoltes.

Aussi l'exportation du riz paddy est interdite en permanence. S'agissant du mil, maïs et sorgho, il est pratiquement difficile d'importer officiellement en situation d'excédent national ou d'exporter en cas de déficit.

Dans l'ensemble, on assiste plutôt à une déréglementation progressive du marché. La subordination des importations de riz à un enlèvement proportionnel de riz local ne semble pas respectée dans les faits.

9.3.2 Les structures étatiques

Il n'existe plus de structures étatiques intervenant dans la commercialisation des céréales de facon monopolistique.

L'OPVN en phase de restructuration n'intervient plus sur le marché céréalier que pour acheter les stocks de sécurité. Là encore il intervient indirectement puisqu'il achète sur appel d'offre et par achats directs auprés des URC(15).

Ainsi en 1987/88 l'OPVN avait acheté 20 000 tonnes sur appel d'offres et 5 000 tonnes aux coopératives. Mais en réalité 15 000 tonnes ont pu être achetées. La revente a lieu dans les centres OPVN.

Riz-Niger (RINI) doit assurer la collecte du riz paddy auprés des coopératives et le revendre, après transformation, généralement aux commerçants grossistes.

Dans l'ensemble, le désengagement de l'Etat dans la commercialisation des céréales semble effectif au profit du privé.

(15) Union Régionale des Coopératives.

9.4 LA TYPOLOGIE DES COMMERCANTS PRIVES

Les cas de figures rencontrés au Niger ne sont pas très différents de ceux des autres pays. La coexistence et l'interaction entre gros et petits distributeurs sont encore incidentes au Niger.

Tous les gros distributeurs de céréales que la mission a pu rencontrer ont des relations avec une banque de la place. Mais il a été donné de constater que les importateurs de riz ont plus de facilités pour obtenir des crédits auprès des banques. Mais ils sont eux-mêmes des fournisseurs de crédits pour les revendeurs (demi-grossistes et détaillants de la place).

Le plus souvent, les gros importateurs de riz n'interviennent pas dans la commercialisation des céréales locales.

Tous les commerçants rencontrés par la mission ont plus de dix ans d'expérience, et le commerce de céréales est une tradition familiale pour bon nombre d'entre eux. Leurs collaborateurs sont des membres de la famille. Ils n'ont pas de comptabilité et n'ont généralement pas leurs propres moyens de transport.

Les demi-grossistes et les détaillants fonctionnent de la même manière. Mais ils ont plus de difficultés pour accéder au crédit. Ils n'offrent pas de garanties suffisantes aux yeux des banquiers.

Les coopératives qui participent annuellement à la livraison d'une certaine quantité de céréales à l'OPVN pourrait jouer un rôle plus actif dans la commercialisation des céréales. Mais elles sont limitées par leurs moyens, et par leurs origines gouvernementales.

9.5 RAPPORT ENTRE SECTEUR PUBLIC ET PRIVE

La classique hâche de guerre entre secteur public et privé semble avoir été définitivement enterrée au Niger.

Les commerçants privés sont devenus les premiers fournisseurs de l'OPVN.

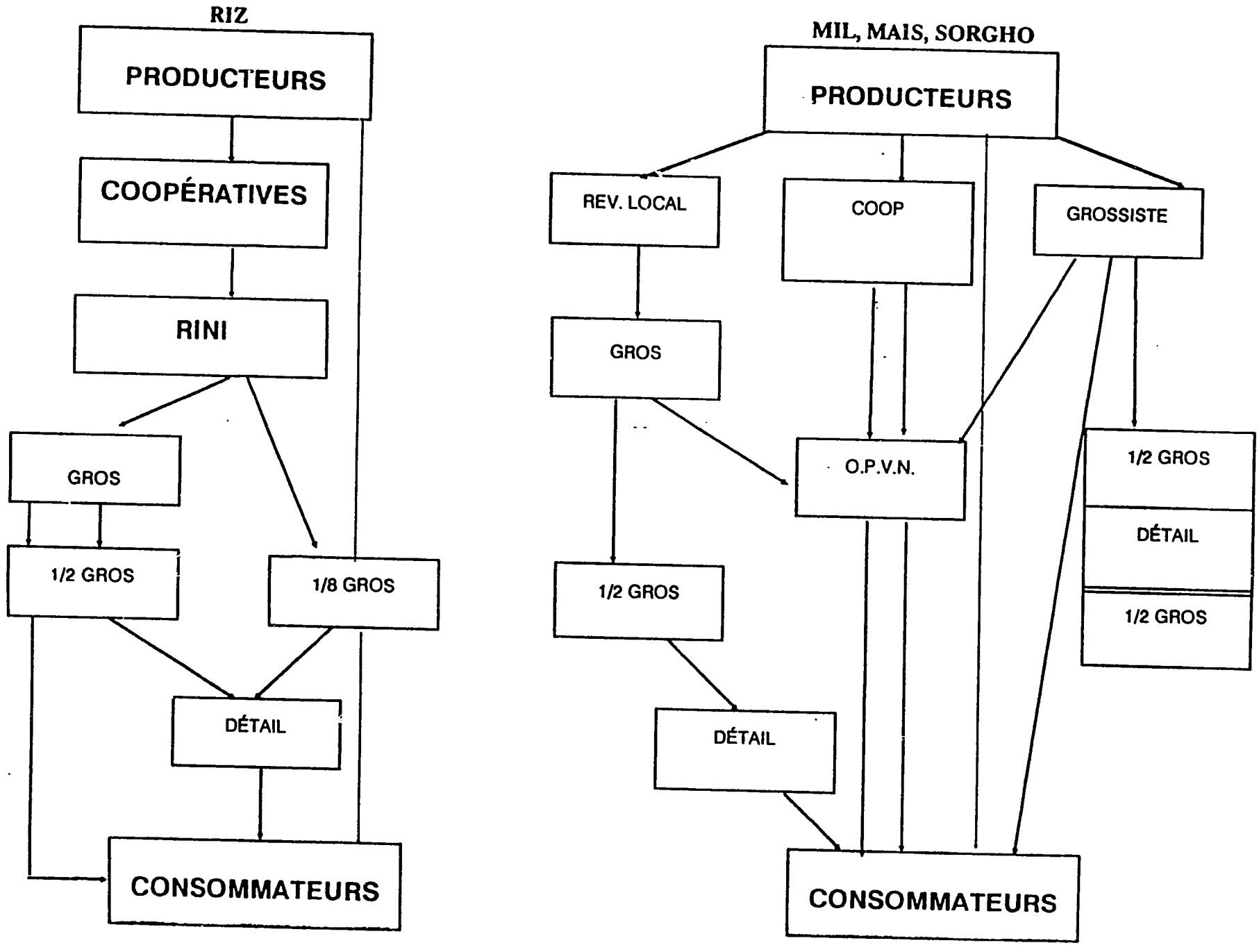
Leur rôle même rendu obligatoire s'est révélé indispensable pour RINI dans le cadre de la commercialisation du riz local.

9.6 LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Celui du riz local semble le plus long, et ce, du fait de l'intervention obligatoire des coopératives. Ce rôle des coopératives est semble-t-il en perte de vitesse à cause du pourcentage qu'elles perçoivent sur les produits de la vente, et de leur origine étatique. Les coopératives achètent et revendent ou vendent la production des coopérateurs et prélèvent une commission sur le produit. Ce prélèvement qui est leur marge est contesté.

Les différents circuits sont les suivants pour la production locale.

FIGURE 8: CIRCUIT DE DISTRIBUTION DES CÉRÉALES (NIGER)



9.7 L'ENVIRONNEMENT FINANCIER ET ECONOMIQUE

Au Niger comme dans les autres pays du Sahel, les facilités financières des commerçants de céréales sont fonction du volume de leurs activités.

Les petits opérateurs sont exclus du système de crédit faute de garantie (personnelle ou immobilière).

Même au niveau des gros commerçants, on s'aperçoit que l'accès au crédit bancaire est en plus du volume des activités, fonction des relations personnelles du commerçant.

Les coopératives sont financées par une marge qu'elle doivent percevoir sur le prix de la commercialisation. Mais en réalité, cette marge ne leur est pas régulièrement versée par les membres. Ces coopératives qui sont en fait des "relais" des circuits étatiques de la commercialisation, souffrent du fait de leurs origines.

Mais le projet CLOUSA, financé par l'USAID a initié des coopératives entièrement privées et plus dynamiques, du fait de l'appui financier dont elles disposent.

Les coopératives CLOUSA ont toutes accès au crédit bancaire auprès de la B.I.A.O. Un fonds de garantie financé par l'USAID facilite cet accès au crédit au taux de 15 %. Mais il faut souligner que ce crédit n'est pas destiné aux seules céréales. Il est destiné à appuyer toutes les activités économiques des coopératives. Les membres des coopératives n'ont pas individuellement accès au crédit. La commercialisation des céréales peut cependant y trouver un sérieux appui.

9.8 COUTS ET MARGES DU COMMERCE PRIVE

Ici encore, seules les coopératives ont pu faire l'objet d'une investigation. C'est un arrêté du 10 Déc. 1987 qui a fixé pour 87/88 la marge réalisée par les coopératives à 5 FCFA/kg dans les conditions suivantes :

Prix d'achat au producteur	5 000 F/le sac de 70 kg soit 71.42 FCFA/kg
Prix de retrocession à RINI	5 350 F le sac de 70 kg, soit 76,43 FCFA/kg

L'emballage est à la charge des coopératives.

La différence entre le prix d'achat et celui de la retrocession doit couvrir les frais et dégager un bénéfice net. Ce n'est pas toujours le cas. L'insuffisance du prix offert aux producteurs fait que les producteurs se tournent de plus en plus vers une commercialisation directe, incitant ainsi les coopératives à diversifier leurs activités et à bouder la spécialisation en céréales.

Conclusion partielle

Au Niger comme au Burk'na et au Mali beaucoup de travaux ont été réalisés sur le commerce privé de céréales. Si aucune étude spécifique n'a été réalisée sur le sujet il n'y a pas de doute que des développements plus ou moins longs et complets lui ont été consacrés.

Le projet C.A.P.A. qui accorde un intérêt spécial à la commercialisation contribuera sans doute à actualiser, compléter, diffuser toutes les données du commerce privé de céréales au Niger.

Dans tous les cas cette structure mise en place pour 4 ans ne rend plus nécessaire une initiative parallèle sur le commerce privé de céréales au Niger. Au plus elle appelle une fusion ou une coordination des initiatives et des moyens.

Dans ce sens, le CAPA serait une bonne structure d'appui pour la deuxième phase de la présente étude.

10. LA SITUATION AU SENEGAL

10.1 BREF APERCU DE LA SITUATION ALIMENTAIRE

Pendant la période 1974-84, la production locale de céréales (environ 700 000 tonnes par an) n'a représenté, en moyenne, que 65% des besoins du Sénégal. En 1984,la couverture des besoins est même descendue à 39%.

Les céréales importées occupent une part de plus en plus importante des céréales consommées au Sénégal. De 1974 à 1984, les céréales provenant de l'extérieur (importations plus aide alimentaire) représentaient, en moyenne, 42% des céréales consommées(16). Ces importations, outre le fait qu'elles constituaient un coût important, engendraient des sorties de devises qui auraient pu être utilisées pour acheter des biens d'équipement. Pendant la période 1980-1984, la valeur des 326 000 tonnes de riz importées annuellement, en moyenne, a été de 27 milliards de FCFA. Quant au blé, au sorgho, au maïs, leurs importations combinées s'élevaient, en moyenne annuelle, à 157/000 tonnes entre 1980 et 1984.

Au Sénégal, la consommation de céréales est évaluée à 179/kg par année et par personne. Ce chiffre donne à penser que la diète alimentaire des Sénégalais dépend des céréales pour plus de 75% des aliments consommés. Le plat national, le "Tiébou Dieune" est cuisiné avec du riz , pour prés de moitié importé.

10.2 PRINCIPAUX TRAVAUX SUR LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

10.2.1 Travaux du Bureau d'Analyses Macro-Economiques (BAME)

a) Objectif et Méthodologie

Le BAME a été créé en 1983 pour mener des recherches portant entre autres, sur la commercialisation des céréales. Un élément important de ce programme concernait une série d'études des marchés céréaliers dans trois régions du Sénégal: le Bassin arachidier, la Casamance et le Fleuve.

L'objectif de ces études consistait à éclaircir le fonctionnement actuel des marchés céréaliers, à identifier les principaux problémes et fournir des données utiles à l'élaboration d'une politique de commercialisation des céréales.

Etant donné l'orientation macroéconomique du BAME, les études se concentrent sur les filières céréalières, prises dans leur ensemble, englobant toutes les activités, du producteur au consommateur.

La préparation puis la mise en oeuvre de la Nouvelle Politique Agricole en 1984 a certainement stimulé l'étude des rôles respectifs des différents agents économiques qui interviennent dans la commercialisation des produits céréaliers. Bien que chacune

---

(16) NEWMAN Mark D., NDOYE Ousseynou et SOW P. Allassane. Céréales locales et Céréales importées au Sénégal: La Politique Alimentaire à partir des Systémes de Commercialisation, Dakar, ISRA/BAME, document de travail 85/7, juin 1985.

des études ait mis en oeuvre une méthodologie qui lui était adaptée, toutes avaient en commun la conduite systématique d'entrevues auprés des différents intermédiaires.

b) **Principaux titres([17]) et contenu**

Titre: La Filiére Céréalière au Sénégal; Cas du Bassin Arachidier, Proposition de Thémes de Recherches sur la Commercialisation. Décembre 1984

Contenu: Le bassin arachidier couvre 69% des superficies cultivées en céréales et 75% de la production nationale, pour la période 1976- 1982. Ce document fait un diagnostic préliminaire de la filiére céréaliére du Bassin arachidier à l'aide d'une revue bibliographique et de préenquétes menées au niveau des marchés hebdomadaires. En particulier, il décrit le comportement des différents intervenants (producteurs, collecteurs,. grossistes,etc) sur les marchés,il tente, de façon trés préliminaire, d'établir quelques marges de commercialisation en ce qui concerne le mil et le sorgho,enfin, il aborde la question du stockage des céréales au niveau des différents intervenants.

Titre: La Filiére de Commercialisation Céréaliére en Basse et Moyenne Casamance, Avril 1985

Contenu: Le document commence par établir la situation céréaliére en Casamance, la production, les besoins, les importations, etc. Puis, il décrit les différents intervenants, tant publics que privés. Ensuite, il explique le fonctionnement de la filére en comparant le marché officiel et le circuit parallèle. Enfin, le document tente d'évaluer les performances du marché. Il contient notamment des calculs de marge pour les commerçants.

Titre: Le Marché Parallèle des Céréales dans la Région du Fleuve Sénégal. juillet 1985.

Contenu: Bien que la commercialisation du paddy soit un monopole d'Etat au Sénégal, il existe un marché parallèle qui fait l'objet de cette étude. Plus précisément, elle fait l'inventaire des développements récents de la production et de la commercialisation qui affectent le marché parallèle des céréales dans la vallée du Fleuve Sénégal. En outre, le document contient les résultats d'enquête concernant les activités des intermédiaires. Enfin, ce travail s'interroge sur les conséquences d'une augmentation continue de la production rizicole sur les circuits de commercialisation dans les années à venir.

Titre: Les Prix au Producteur et les Marges de Collecte du Mil au Niveau des Marchés du Bassin Arachidier :1984-85, 1985-86. Août 1986.

---

(17) Voir la bibliographie pour le nom des auteurs.

Contenu: Cette étude procéde à une comparaison des prix au producteur et des marges de commercialisation pour les campagnes 85-86 et 86-87. Les auteurs établissent que ,dans 80% des cas, la marge des collecteurs ne dépasse pas 6 à 8 % du prix au producteur.

Titre: Incertitude Réglementaire,Objectifs Gouvernementaux, Organisation et Performances des Marchés Céréaliers : Le Cas du Sénégal. 1985.

Contenu: Bien que ce document soit en partie dépassé, puisqu'il a été réalisé un peu avant la libéralisation complète du commerce des mil, sorgho et maïs de décembre 1985 et que, par conséquent, certaines des régles qu'il mentionne, sont maintenant abolies, sa lecture demeure ulile. Car elle permet de comprendre l'impact néfaste d'une multitude de réglements qui changent sans arrêt et qui sément la confusion chez les acteurs du commerce des céréales.

Autres Titres: Le BAME a produit plusieurs autres documents intéressants dont notamment:

"Céréales Locales et Céréales importées au Sénégal: La Politique Alimentaire à partir des Systémes de Commercialisation", juin 1985

"Private and Public Sectors in Developing Country Grain Markets; Organisation Issues and Options in Senegal", Reprint no. 12, 1987

"The Bame Fleuve Cerals Marketing Study: Conclusions and Implications", 1985

"Cereals Marketing in the Senegal River Valley (1985)", Reprint no 4, 1987.

10.2.2 Travaux du "Food Security Project"

a) Objectifs et Méthodologie

L'objectif du Projet de Sécurité Alimentaire est d'analyser la réaction des producteurs de céréales et des intervenants dans le marché, suite à la libéralisation du commerce des intrants et des produits agricoles. On peut ajouter à cet objectif l'examen des rôles des organisations paysannes, paraétatiques et des commercants privés. Le choix des régions se veut complémentaire par rapport au travaux du BAME. Les départements de Kaffrine, Tambacounda, Vélingara, Kolda, et Sédhiou ont été retenus.

Le projet est financé par l'USAID et mis en oeuvre avec l'appui institutionnel du Michigan State University aux Etats-Unis. Tout comme pour le BAME, ce programme est rattaché à l'Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA). Au moins deux recherches concernent le commerce privé des céréales.

Titre: Observations Préliminaires sur le Systéme Agroalimentaire dans les Régions Orientales du Sénégal. Mars 1987

Contenu: Aprés avoir établi différentes caractéristiques des commerçants (ethnie, âge durée de carriére), le rapport décrit les fonctions des commerçants et essaie d'identifier leurs problèmes. Puis, l'étude traite des Organisations paysannes et paraétatiques. Enfin, les auteurs décrivent le système de distribution des intrants en 1985/86 et 1986/87.

Titre: Etude Descriptive des Marchés Céréaliers au Sud Est du Sénégal. Avril 1987.

Contenu: L'étude couvre la région de Kolda(Sud-est du bassin arachidier). Elle vise trois objectifs:

- présenter l'organisation,l'historique et le fonctionnement des différents marchés céréaliers de la zone d'étude.
- présenter la nature, les caractéristiques et les fonctions des principaux participants à la commercialisation des céréales.
- analyser et discuter les grandes lignes de la Nouvelle Politique Agricole sur la filiére céréaliére.

10.2.3 Travaux divers

Quelques autres travaux viennent appuyer ou compléter ceux entrepris par le BAME ou le Projet Sécurité Alimentaire. Parmi ceux-là, on mentionnera l'étude faite par Louis Berger Internationnal Inc en mai 1986 et intitulée "Agricultural Production Support Project Design Private Sector Study".

Le contenu de l'étude est divisé en trois parties: la commercialisation des céréales, la ditribution des intrants, enfin la multiplication et la distribution des semences. En plus d'une desciption des fonctions des différents types de commerçants,le document articule une recommandation intéressante concernant l'accés des commerçants au crédit bancaire qui ressemble beaucoup à ce qui a été expérimenté au Mali, depuis le début 1987.

En annexe, on pourra prendre connaissance d'autres études abordant la question du commerce privé des céréales, dans la liste bibliographique compilée pour chacun des pays du CILSS.

10.2.4 Projets d'étude

L'actuelle phase du BAME devait se terminer en décembre 1987. En octobre dernier, rien n'était encore décidé quant à l'avenir. A cette époque, aucun projet d'envergure, en ce qui concerne l'étude du commerce privé des céréales, n'était envisagé. On peut toutefois penser que dans l'hypothése d'une continuation du BAME et du Projet Sécurité Alimentaire, les recherches dans ce domaine seront poursuivies.

10.3 L'ETAT ET LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

10.3.1 Environnement juridique et réglementation

Depuis la suppression de l'Office National de Coopération et d'Assistance au Developpement(ONCAD), en 1980,les règles qui définissent la collecte, le transport et le stockage des céréales locales ont beaucoup changé. Le Sénégal est un bel exemple de situation où la fréquence des changements dans la réglementation engendre la confusion, même parmi les fonctionnaires chargés de la faire respecter. Jusqu'en décembre 85, tout commerçant qui collectait plus de 200 kg devait avoir une carte de grossiste. Pour obtenir cette carte, il devait prouver qu'il avait un compte bancaire de 3 millions de F CFA ainsi que des lieux de stockage agréés et une comptabilité régulière. En plus de la carte de grossiste, le commerçant avait besoin d'une autorisation pour collecter un produit spécifique. Cela nécessitait alors un compte bancaire d'au moins 5 millions de F CFA. Il fallait aussi attendre que la liste des commerçants autorisés soit publiée. Cette dernière était parfois publiée en janvier alors que la commercialisation avait débuté en novembre. Quant au prix officiel, la plus grande confusion régnait à savoir s'il s'agissait d'un prix officiel ou d'un prix minimum.

Toutefois, à partir du deuxième semestre 1985, dans la cadre de la NPA, la réglementation commença à s'alléger. Le 16 octobre 1985, une circulaire officielle diffusait que le prix officiel au producteur était un prix minimum. Le 8 janvier 1986, une circulaire (00048/MCOM/DCI-P), affirmait que "tout opérateur économique qui le désirait pouvait commercialiser des céréales locales autres que le paddy. Cette véritable libéralisation est récente. Une certaine confusion régne encore. Il faut espérer que les nouvelles règles du jeu , simplifiées, soient mieux diffusées.

10.3.2 Les prix officiels

Pour le mil-maïs-sorgho,le prix minimum au producteur est fixé à 70 F CFA (campagne 87/88). C'est le prix auquel achète le Commissariat à la Sécurité Alimentaire (CSA). Ce dernier vend les céréales secondaires à 95 FCFA/kg mais il ne semble pas qu'il s'agisse d'un prix officiel plafond. Pour le paddy,le prix minimum est de 85 F CFA.

Le prix officiel à la consommation du riz est de 165 F CFA. Ce prix semble assez bien respecté sur le marché.

10.3.3 Rapports entre les secteurs public et privé de commercialisation

Depuis quelques années, un processus de libéralisation est en marche rapide au Sénégal. La mentalité des fonctionnaires s'adapte à un bon rythme, même s'il est moins rapide que celui des décrets de libéralisation. L'heure n'est pas encore à la collaboration entre les deux secteurs, la libéralisation est sans doute trop récente. Mais il ne semble pas exister de climat de confrontation entre les commerçants de céréales locales et le secteur public. Le véritable test viendra du processus actuellement engagé pour libéraliser l'importation du riz.

10.4 PRINCIPAUX TYPES DE COMMERCANTS

10.4.1 Les importateurs

Au Sénégal,le commerce des céréales est souvent confondu avec l'importation de céréales. Cela se comprend mieux lorsque l'on sait que plus de 500 000 tonnes de céréales importées sont commercialisées chaque année, comparées à environ 100 000 tonnes de céréales locales. Jusqu'à 1987, l'importation de riz était un monopole de l'Etat, à travers la Caisse de Péréquation et de Stabilsation des Prix (CPSP). Une première phase de libéralisation, en 1987, permit à quatre importateurs privés d'importer 25 % des besoins du Sénégal, soit environ 85 000 tonnes par année. Ces importateurs ont été choisis par un comité d'agrément mis sur pieds par le Gouvernement. Les critères de sélection comprenaient l'expérience, la solvabilité financière et la capacité de distribution.

Lorsque le riz est importé par ces Privés,il est distribué à travers leur réseau national fait de grossistes, demi-grossistes et détaillants. Lorsque le riz est importé par la CPSP, il est cédé par contrat à des grossistes. Les deux seules conditions sont qu'il soit payé comptant et que le volume soit de 10 tonnes minimum.

L'expérience de la libéralisation est trop récente et le type de commercants-importateurs trop peu connu pour que l'on puisse tenter d'en faire une description. Ces commerçants ont une surface financière très étendue et un accès au crédit bancaire privilégié puisque, au moment de la soumission des dossiers de demande d'importation,le candidat doit fournir une caution bancaire équivalente à 3 % de la valeur CAF du volume de riz importé. Avant de pouvoir procéder au dédouanement de la cargaison, l'importateur doit fournir à la CPSP une traite équivalente au montant de la péréquation.

10.4.2 Les grossistes

Selon qu'il s'agisse de grossistes régionaux ou nationaux, leur taille varie beaucoup. D'après les différentes enquêtes existantes, le volume de céréales manutentionnées fluctue entre 90 et 140 tonnes par année.

Les grossistes ne limitent pas leurs activités au commerce des céréales, ils s'intéressent aussi à l'arachide et à une large variété de produits de consommation. Les enquêtes du BAME ont estimé à 1500 le nombre de grossistes dans le Bassin arachidier. La plupart cependant serait de petits opérateurs. Ce nombre semble élevé et devrait être vérifié car il contient sans doute des collecteurs et ne se limite pas aux grossistes.

Ils sont définis, dans la plupart des études comme des commercants qui disposent d'une bascule, possédent un magasin, et fonctionnent essentiellement sur fonds propres. Les grossistes ruraux manutentionneraient moins de 100 tonnes par année et les grossistes régionaux, entre 100 et 500 tonnes. Quant aux quelques grossistes nationaux, basés à Dakar, ils ne manutentionneraient pas des volumes plus importants de mil-sorgho-maïs, mais leur chiffre d'affaires global, incluant les autres activités, dépasserait le milliard de CFA.

Toutes les études affirment que les grossistes visent à maximiser la vitesse de rotation des céréales et, que par conséquent, ils stoquent quelques semaines seulement([18]). Comme on le verra plus loin, la disponibilité limitée du capital et son coût d'opportunité élevé explique cette rotation rapide des stocks.

10.4.3 Les collecteurs

Les collecteurs constituent le lien entre le grossiste et le producteur. Leur rôle se justifie parce que l'offre est tellement atomisée qu' il faut rassembler toutes les petites quantités pour en faire des volumes de gros. Parmi les collecteurs, on peut distinguer :

les commercants au jour le jour qui sont plutôt indépendants, disposent d'une surface financière très limitée (10 000 CFA ou moins) et achètent par quantité de 3-15 kg). Lorsqu'ils ont accumulé un sac plein, ils le vendent et recommencent.

les collecteurs commissionnaires ont la même fonction que les commercants au jour le jour, sauf qu'ils travaillent avec de l'argent avancé par un grossiste. Ils sont rémunérés à la commission alors que les premiers sont rémunérés sur la base de la marge entre le prix auquel ils achètent et celui auquel ils vendent.

Les collecteurs ne disposent généralement ni de magasins, ni de moyens de transport. Au Sénégal, on les appelle des bana-bana. Leur volume d'activité ne dépasserait pas 10 tonnes en moyenne. Les collecteurs ne se limitent pas au commerce des céréales, ils sont aussi producteurs ou détaillants de produits de consommation.

10.5 LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

10.5.1 Le mil-maïs-sorgho

Si les études existantes ont permis de cerner assez bien le rôle des différents intervenants privés sur les marchés du Sénégal, ainsi que leur stratégie et les marges bénéficiaires qui caractérisent leurs activités, on connait peu de choses des principaux circuits géographiques de commercialisation, sauf que le Bassin arachidier serait le " fournisseur" de Dakar. Cela peut s'expliquer par le fait que les recherches qui ont tendance à être systémiques, sont très concentrées dans l'espace et ne permettent pas une vision "nationale" des circuits.

D'une façon générale, la filière des céréales secondaires semble s'apparenter à ce qui existe dans les autres pays du Sahel. Le grossiste est la pierre angulaire du système, puisqu'il joue le rôle de "banquier" de la filière. Le grossiste "national" avance donc de l'argent aux grossistes régionaux qui fourniront des fonds à leur tour à des collecteurs afin de rassembler les céréales. Les volumes rassemblés remonteront

---

18) NEWMAN, Mark D., NDOYE Ousseynou et SOW Allassane, "Incertitude réglementaire, Objectifs Gouvernementaux, Organisation et Performances des Marchés Céréaliers : Le Cas du Sénégal" BAME, Document de travail 85-11, 1985, Dakar, p. 12.

à des collecteurs afin de rassembler les céréales. Les volumes rassemblés remonteront la filière jusqu'aux grossistes "nationaux" pour être redistribués par les demi-grossistes et détaillants urbains.

Il est utile de rappeler qu'entre 5 et 10 % seulement de la production de céréales est commercialisée, soit 50 à 100 000 tonnes par année.

10.5.2 Le riz importé

L'objectif du Gouvernement est de libéraliser complètement l'importation du riz pour 1989. En 1987, 25 % des besoins étaient importés par les Privés et 75 % par la CPSP.Certains des 4 importateurs autorisés disposent d'un réseau intérieur à travers lequel ils distribueront le riz. Les autres vendront en gros par lot minimum de 5 tonnes à un prix fixé.

Quant à la CPSP, elle écoule ses stocks de riz en faisant appel aussi aux grossistes, par lot minimum de 10 tonnes. Le riz prend alors le chemin inverse du mil et rejoint les campagnes via le circuit des grossistes ruraux et les collecteurs dont certains sont aussi des détaillants de riz et d'autres produits de consommation courante.

10.5.3 Le riz local

Le commerce du riz local est un monopole des sociétés de développement régional (SAED,etc) qui le revendent à la CPSP, pour être écoulé comme le riz importé.

Il existe bien un marché parallèle, en particulier pour le riz cultivé dans la région du fleuve, mais depuis que le Gouvernement a haussé le prix officiel au producteur à 85 FCFA, le commerce privé du riz local ne se justifie pas sur le plan économique.En effet,le prix de revient, une fois le paddy décortiqué, n'est pas concurrentiel avec le riz importé.

10.6 LES COMMERCANTS ET LE CREDIT

Selon les enquêtes effectuées par le BAME, 72 % des grossistes enquêtés travaillent avec leurs fonds propres,18 % dépendent du crédit informel et seulement 6 % utilisent le crédit bancaire. Ces chiffres doivent toutefois être interprétés avec prudence car la définition de grossiste peut être prise, ici dans un sens large, englobant des commerçants qui seraient en réalité, des demi-grossistes. Le crédit informel comporterait un taux d'environ 7% par mois, alors que le taux officiel varie entre 1 et 1,5 % par mois. Le taux élevé du crédit informel s'expliquerait par le taux de remboursement relativement faible. Toujours selon les enquêtes du BAME en 1985,le coût du capital informel dans le commerce du mil serait de 4,3 FCFA par kilo, soit 36 % de la marge de commercialsation établie officiellement, alors que le coût tombe à 0,8 F CFA /kg ou 7 % de la marge officielle, lorsqu'il s'agit du crédit bancaire.

Les entretiens que la mission a eus avec certaines banques ont montré que ces dernières ne connaissent pas le commerce privé de céréales locales. Elles considèrent que ce secteur est informel, généralement insolvable et traitant des volumes trop

cants de céréales locales et les banques est que la libéralisation est très récente. En fait, la liberté totale de commercialiser les céréales secondaires date de décembre 1985. La libéralisation était bien intervenue en 1983, mais la jungle de réglements qui prévalait alors faisait que la moitié des intervenants privés travaillait dans l'illégalité, ce qui ne favorise pas les relations avec le système bancaire.

10.7 COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

Les études existantes tendent à montrer que les marges bénéficiaires des commerçants privés se situent entre 5 et 12 % du prix d'achat au producteur. Une enquête(19) a établi que dans 46 % des cas étudiés la marge relative des collecteurs (mil-sorgho-maïs) fluctuait entre 4 et 8 %. Pour 80 % des cas, la marge était inférieure à 12%. En termes absolus, cela represente 4 à 5 FCFA. D'après l'étude citée, cette marge est brute et inclut les coûts et le bénéfice éventuel des collecteurs.

Une autre étude(20) a montré que les marges nettes qui englobent une rémunération pour la main d'oeuvre et la gestion du grossiste,reviennent à 5-8 % du prix de vente. Ainsi, un grossiste qui traite un volume de 100 tonnes pendant la période de 6 mois qui suit la récolte, peut se faire un revenu net de 100 000 FCFA par mois, ce qui équivaut au salaire d'un fonctionnaire moyen. Mais pour atteindre ce revenu, le grossiste ne devra pas respecter les marges officielles qui, selon l'étude citée, ne permettent pas de couvrir les coûts de stockage pendant 3 mois, ni les coûts de transport à l'intérieur d'une même région.

Quant aux prix officiels du riz importé, ils méneraient à des marges négatives, si le transport entre Dakar et les zones de consommation de l'intérieur n'était pas subventionné.

10.8 LES BAILLEURS DE FONDS ET LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

10.8.1 Attitudes et comportement

De facon générale, l'attitude des bailleurs de fonds à l'égard du secteur privé de la commercialisation est positive, bien que certains véhiculent encore les préjugés classiques à son égard et veulent protéger les paysans contre leur "rapacité". Pour ces bailleurs de fonds, l'idéal serait que le CSA puisse acheter tous les surplus céréaliers au prix minimum. Toutefois, la plupart des intervenants étrangers considérent inéluctable l'accroissement du rôle des Privés dans le commerce des céréales et sont même prêts à appuyer cette évolution. La question est de savoir comment...

---

(19) OUEDRAOGO Ismaël S. et NDOYE Ouseynou, Les Prix au Producteur et les Marges de Collecte du Mil au Niveau des Marchés du Bassin Arachidier: 1984-85, 1985-86. BAME 86-3, août 1986.

(20) NEWMAN, Mark D. déjà cité.

10.8.2 Mécanismes d'appui au commerce privé

Le seul projet concret d'appui au commerce privé semble émaner du Fonds Commun de Contrepartie de l'aide Alimentaire. Un programme à moyen terme (juillet 1987-juin 1990) d'utilisation des fonds de contrepartie a été adopté en juillet dernier. Ce programme comporte un volet d'appui au commerce privé visant à mettre en place, par l'intermédiaire des banques commerciales, une ligne de crédit destinée à l'achat de céréales locales. Dans un premier temps, le programme visera les grossistes parce quils "représentent le meilleur véhicule pour répercuter l'impact des ressources libérées dans le secteur privé". Il a été prévu de consacrer 250 millions de F CFA en 1987, le même montant en 88 et 1 milliard en 89. Il sera intéressant de suivre ce programme.

10.9 FLUX CEREALIERS INTRAREGIONAUX

Il ne semble pas exister d'études sur le commerce céréalier entre le Sénégal et les pays de la région. Plusieurs s'accordent à dire qu'un certain volume de mil-sorgho malien peut être acheté à la gare de Dakar. Le chiffre de 5 à 6000 tonnes a été avancé pour quantifier ces importations vraisemblablement illégales du Mali. Il est officiellement interdit d'importer des céréales des pays limitrophes, sauf avec le consentement du Ministère du Commerce. Un représentant de la direction du commerce extérieur affirme que son service a recu des demandes d'importation de mil malien mais, qu'après "enquête", les demandes auraient été rejetées.

Par contre, le commerce céréalier entre la Gambie et le Sénégal est beaucoup plus significatif. Plusieurs observateurs gambiens et étrangers estiment qu'au moins 35 000 tonnes de riz traversent frauduleusement la frontière gambienne vers le Sénégal.

10.10 COMMERCANTS ET STRUCTURES ORGANISATIONNELLES

L'importation de riz commence tout juste à se libéraliser. Ils est encore trop tôt pour savoir si des commerçants s'organiseront en vue d'atteindre la masse critique nécessaire pour pouvoir importer.

Quant aux commerçants de céréales locales, il ne semble pas exister de groupements professionnels qui les représentent. Il y a, bien sûr, la Chambre de Commerce, mais son rôle est beaucoup plus large, en tous cas, celle de Dakar, et les quelques grossistes qui en font partie, sont noyés dans un tout.

10.11 CONCLUSION PARTIELLE

Bien que les nombreuses études sur le commerce privé des céréales nous permettent d'avoir une bonne compréhension de son fonctionnement, il manque une vue d'ensemble, à l'échelle nationale, du fonctionnement des circuits de commercialisation. Les études existantes ont fait un excellent travail au niveau de certaines régions et il y aurait intérêt à en diffuser davantage les résultats.

Les bailleurs de fonds sont en train de réfléchir a différentes formules pour appuyer le secteur privé. Les mentalités semblent mûres pour développer et mettre en oeuvre une stratégie d'appui aux commerçants privés.

11 LA SITUATION AU TCHAD

11.1 INTRODUCTION

Le marché céréalier tchadien subit depuis dix ans les effets conjugués de la mauvaise pluviométrie (semblable dans tous les pays du CILSS) et de la guerre.

L'instabilité pluviométrique soulève ici autant qu'ailleurs le difficile problème de la gestion de la succession imprévisible des bonnes et des mauvaises années de récolte.

La guerre a contribué à la dégénération des structures de commercialisation tant privées que publiques.

L'arrivée d'aide alimentaire massive destinée à la revente et les relatives bonnes récoltes des deux dernières années. reposent, en faveur des efforts de reconstruction nationale, le problème de la commercialisation des céréales dans ce pays.

Mieux connaitre les circuits, les agents et leurs capacités, leur rôle et le fonctionnement du marché céréalier, est, aujourd'hui, une préoccupation réelle au niveau de tous les décideurs et opérateurs économiques rencontrés lors de cette étude préparatoire.Ce besoin est perceptible à travers les différents éléments ici rapportés.

11.2 PRINCIPAUX TRAVAUX SUR LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

Aucune étude spécifique sur le commerce privé des céréales n'a été réalisée ces dix dernières années au Tchad.

Cependant, en 1985 et 1986, deux études ont été faites portant sur la commercialisation des céréales par l'Office National des Céréales (O.N.C), et sur la commercialisation du riz par l'Office de Mise en Valeur de Satégui-Déressa (O.M.V.S.D-Satégui-Déressa étant un périmètre aménagé pour la riziculture pluviale).

La première étude, réalisée par la S.E.D.E.S (Société d'Etudes pour le Développement Economique et Social) en 1986, est en quelque sorte un bilan des activités de l'O.N.C en 1985 dans le domaine de la commercialisation de l'aide alimentaire et de la production locale. Cette étude a été financée par la C.E.E. Elle met en relief les difficultés de commercialisation de l'aide alimentaire à travers les circuits de l'O.N.C. Elle décrit surtout les circuits de commercialisation de l'aide alimentaire en 1985.

La seconde étude, réalisée dans le cadre du projet Satégui-Déressa, visait plutôt à donner à l'office naissant des points de repère dans l'élaboration d'une politique commerciale.

Il faut noter que ce projet, qui a démarré il y a dix ans, vient d'entamer en 1986 sa première campagne commerciale. Le projet et l'étude sont financés par la Banque Nationale et le F.E.N.U (Fonds des Nations Unies pour le développement Economique).

Avant ces études, deux autres publications, vieilles de plus de dix ans, méritent d'être signalées car, même si elles sont plus exhaustives que les plus récentes, elles étaient consacrées au commerce des céréales:

- Production et commercialisation des céréales, PNUD, 1974 (2 tomes). Cette étude constitue la première analyse des problèmes de commercialisation des céréales au Tchad. Les auteurs ont procédé à des enquêtes sur le terrain de 1973 à 1974.

- Grain marketing in Chad, étude réalisée par M.A.S.I (Multinational Agribusiness System inc) pour le compte de l'AID, en 1977.

C'est également une tentative d'analyse exhaustive du commerce des céréales en général. Les auteurs ont également procédé par enquêtes sur le terrain et par interview. C'est une étude dépassée de nos jours.

Il faut encore ajouter à cette liste le rapport Berg "Commercialisation, politique des prix et stockage des céréales au Sahel-étude diagnostic", (2 volumes), 1977, qui consacre quelques chapitres au Tchad.

11.3 PROJETS ET ETUDES EN COURS

Aucune étude consacrée au commerce privé des céréales n'était en cours en décembre 1987.

Cependant, la mission a eu connaissance de deux projets d'étude, plus ou moins avancés:

- le premier, initié par l'U.S.A.I.D, serait une étude du "réseau de commercialisation des céréales au Tchad".

  - Durée de l'étude: 4 semaines en janvier 1988
  - Equipe de deux personnes
  - Coût total: $ 55 000

  Cette étude devrait cerner entre autres:

  - les mouvements frontaliers
  - l'influence des grands centres de consommation
  - le rôle des femmes
  - les questions logistiques
  - l'effet de la politique gouvernementale

- le deuxième, initié par l'O.M.V.S.D, concerne exclusivement la filière riz. Cette étude serait :

  une analyse de l'évolution de la situation en matière de commercialisation du riz sur la base de données disponibles et des résultats d'investigation sur le terrain.

L'étude devrait donner l'occasion de mettre en place une politique nationale cohérente en matière de commercialisation du riz.

- Durée de l'étude: 45 jours, soit entre le 15 janvier et le 15 mai 1988
- Equipe de trois experts
- Coût total: $ 53 500
- Financement: F.A.O

11.3 L'ETAT ET LE COMMERCE PRIVE DES CEREALES

11.3.1 Législation et réglementation

Le commerce privé des céréales ne fait l'objet d'aucune réglementation spéciale.

Les céréales sont traitées comme tout autre bien dans le commerce. Les textes généraux existants en la matière sont assez libéraux dans l'ensemble.

11.3.2 Les structures étatiques

Il n'existe aucune structure monopolistique qui intervienne dans la commercialisation des céréales. On notera cependant que l'O.M.V.S.D a la charge de la production et de la commercialisation dans les périmètres de Satégui-Déressa. Mais cela n'est aucunement un monopole car d'autres périmètres existent qui commercialisent librement leur production.

L'O.M.V.S.D est un établissement public à caractère industriel et commercial.

L'O.N.C joue, comme tous les offices céréaliers, le rôle social qui lui est assigné (gestion de l'aide alimentaire, stockage de sécurité...) avec les moyens mis à sa disposition. Il opère généralement comme un commerçant privé car il achète au prix du marché et revend dans les mêmes conditions.

11.3.3 Les rapports entre secteurs public et privé

Il existe une coopération régulière entre l'O.N.C et les commerçants privés. Ces derniers participent à la collecte primaire destinée aux stocks de l'O.N.C. Ils participent aussi à la commercialisation de l'aide alimentaire.

11.4 PRINCIPAUX TYPES DE COMMERCANTS

11.4.1 Les commerçants

Les premiers de la chaîne sont généralement saisonniers.

Ils sont, tantôt producteurs-vendeurs occasionnels, tantôt producteurs-vendeurs professionnels. Ils jouent souvent le rôle de demi-grossistes ou de collecteurs ou d'intermédiaires pour les revendeurs urbains.

11.4.2 Les vendeurs

Les vendeurs professionnels non producteurs évoluent surtout dans les centres urbains; ils sont généralement grossistes et détaillants.

11.4.3 Les coopératives de producteurs

Elles sont instituées par l'Etat pour rapprocher les producteurs des consommateurs. Leur rôle et leur influence sont plutôt imprécis.

Dans l'ensemble, les commerçants rencontrés par la mission ont plusieurs années d'expérience et sont donc spécialisés. Mais, à cause de la guerre, beaucoup de commerçants privés ont cessé leur activité.

11.5 LES CIRCUITS DE LA DISTRIBUTION

Qu'il s'agisse de la commercialisation de l'aide alimentaire ou de la production locale, deux types de circuits semblent exister au Tchad:

- un circuit court qui va du producteur ou des coopératives au consommateur
- un circuit long où les céréales transitent par plusieurs opérateurs avant de parvenir au consommateur.

11.6 LES COMMERCANTS ET L'ACCES AU CREDIT

Les commerçants rencontrés par la mission affirment évoluer dans des conditions économiques particulièrement difficiles; la pression fiscale et les prélèvements divers étant très forts à cause de la guerre.

De plus, l'aide alimentaire trop importante gêne la commercialisation de la production locale. Certains (surtout les petits détaillants) financent leurs activités sur leurs fonds propres.

Les grossistes ayant plusieurs années d'expérience ont accès au crédit bancaire.

Peu de commerçants privés disposent d'un entrepôt personnel. Les entrepôts sont la propriété des communes et sont dans un piteux état. De plus, aucun d'entre eux ne dispose d'un moyen de transport personnel.

11.7 COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

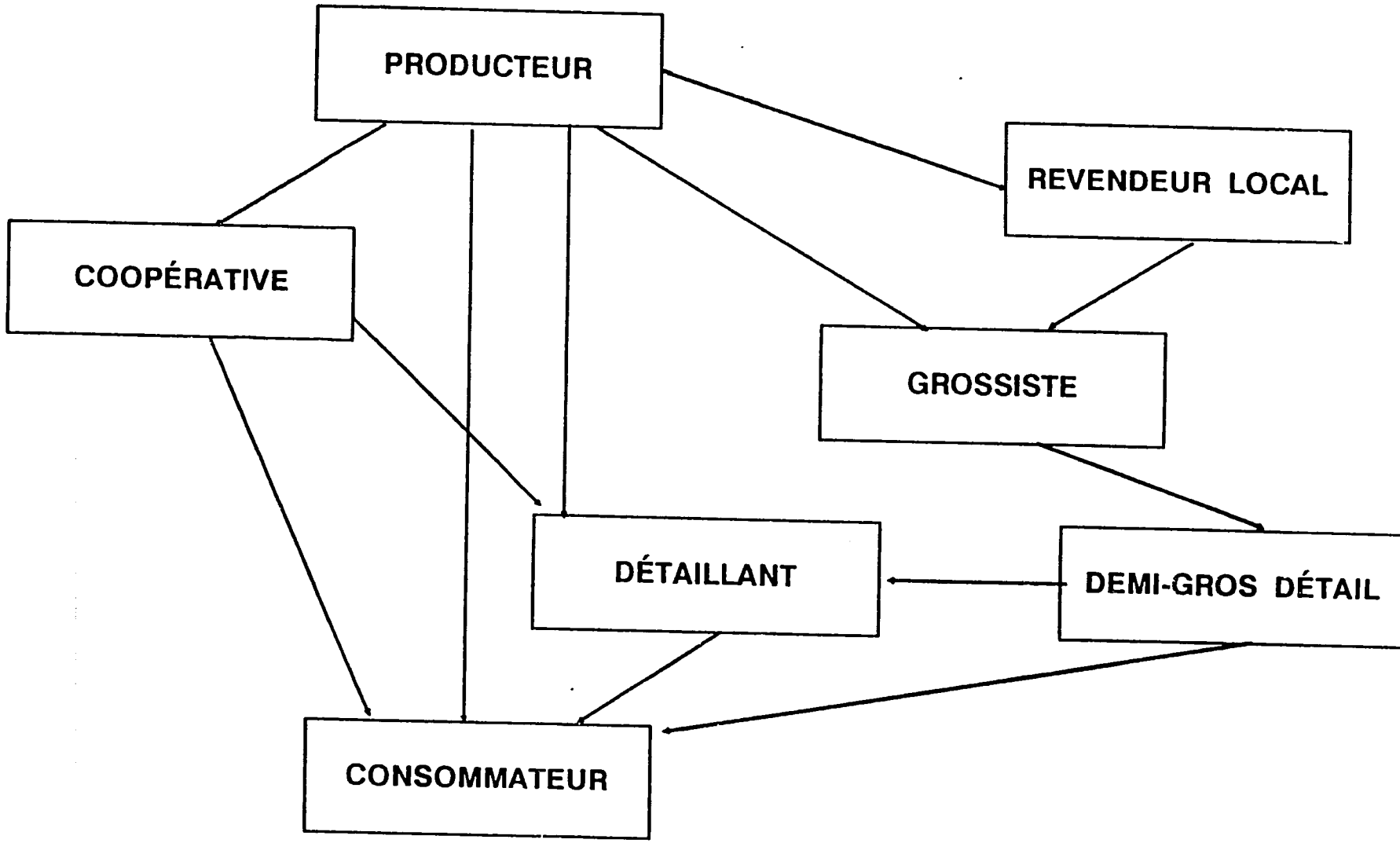
Les commerçants ne tiennent pas de comptabilité au sens technique du terme. Dans ces conditions, la notion de marge bénéficiaire est très floue à leur niveau. Nous disposons de peu d'informations sur cette question.

11.8 BAILLEURS DE FONDS ET COMMERCE PRIVE DES CEREALES

Contrairement à un bon nombre des pays du CILSS, les bailleurs de fonds s'intéressent au problème de la commercialisation des céréales au Tchad.

Cet intérêt est suscité d'une part, par les difficultés de la commercialisation de l'aide alimentaire destinée à financer d'autres projets et, d'autre part, par la relative reprise de la production agricole (des stocks de 1 500/t de riz local produit en 1986-87 sont encore détenus par l'O.M.V.S.D au moment où commence la campagne 87-88).

FIGURE 9: CIRCUIT DE DISTRIBUTION DU MIL, MAIS, SORGHO LOCAL (TCHAD)



Tout cela explique que les bailleurs de fonds initient, çà et là, de petites études sur la commercialisation.

Il faut cependant déplorer qu'aucune des études envisagées ne se propose d'être exhaustive; ce qui est, pourtant, souhaité de tous.

11.9 CONCLUSION PARTIELLE

Malgré les événements politiques et la longue sécheresse qui ont sévi ces dernières années au Tchad, le commerce privé des céréales joue un rôle capital en matière de sécurité alimentaire et de soutien à la production locale. La faiblesse des institutions étatiques font de lui le premier sujet de la commercialisation des céréales.

Les potentialités du pays, la réorganisation et la reprise générale des activités économiques ainsi que le libéralisme. dont bénéficie ce secteur, militent en faveur d'une meilleure connaissance qui permettrait de déterminer les différentes formes d'un appui éventuel.

12 PROPOSITION D'UNE STRATEGIE POUR LA DEUXIEME PHASE DE L'ETUDE

12.1 LE CILSS/CLUB ET LA PROMOTION DU COMMERCE PRIVE DES CEREALES

La promotion du commerce privé des céréales doit faire appel à deux approches différentes, selon les pays concernés.

a) Il y a ceux dans lesquels il faut améliorer la connaissance du fonctionnement du commerce privé avant de penser à développer des stratégies d'appui.

b) Il y a les autres dont le niveau de connaissance du secteur privé est suffisant pour qu'on puisse passer à l'action.

Les pays du CILSS qu'on pourrait ranger dans la première catégorie sont: le Tchad, le Cap Vert, la Mauritanie, la Guinée-Bissau, enfin la Gambie.

Les pays qui seraient prêts à passer à l'action, sont: le Sénégal, le Mali, le Burkina-Faso et, vraisemblablement, le Niger.

La question est donc de savoir si le CILSS/Club doit privilégier l'approche A, c'est à dire améliorer le niveau de connaissance du secteur privé dans le premier groupe de pays, ou l'approche B, c'est à dire développer une stratégie d'appui concrète au secteur privé des céréales, en collaboration avec les intervenants concernés. On pourrait envisager aussi une combinaison des deux, l'approche A dans un pays du groupe 1 et l'approche B dans un pays du groupe 2.

- ce que chaque approche implique:

L'approche A nécessite la mise en place d'une équipe résidente dans le ou les pays retenus, pendant une période d'environ 1 an. Comme nous le verrons, le coût d'une telle approche est assez élevé, mais elle peut être conduite en "solitaire", c'est à dire qu'elle n'implique pas une coordination aussi suivie avec les autres bailleurs de fonds.

L'approche B, par ailleurs, nécessite de travailler en étroite collaboration avec tous les intervenants, car sans leur adhésion, toute stratégie demeurerait théorique. Même élaborée en étroite collaboration avec toutes les parties impliquées, la mise en oeuvre de la stratégie proposée échappera au CILSS/Club, puisqu'elle dépend, avant tout, du Gouvernement et des bailleurs de fonds. Le coût de cette approche est moins élevé que celui de la première.

12.2 L'APPROCHE PROPOSEE

12.2.1 Priorité au processus cognitif

Sans délaisser l'approche B, le CILSS/Club devrait donner la priorité à l'approche A, pour les raisons suivantes:

- elle permet de remplir une condition nécessaire à la promotion du commerce privé puisqu'on ne peut envisager une série d'actions qui ne soit pas appuyée sur une connaisance convenable du fonctionnement de ce secteur

et de ses contraintes. Or, plus le fonctionnement du secteur privé sera connu par les décideurs, plus l'intérêt pour lui augmentera et plus les chances de sa promotion seront grandes.

- c'est l'approche qui semble la mieux adaptée à la capacité d'intervention du CILSS/Club, puisque son exécution peut être gardée sous leur contrôle, du début à la fin.

- elle concerne un groupe de pays dont on connait peu de choses, non seulement sur le commerce privé des céréales mais aussi sur les marchés céréaliers en général, et dont la "mise à niveau" avec les autres devrait constituer une priorité.

- la réalisation de l'approche A va conduire d'autres intervenants à réaliser la phase B.

12.2.2 Combiner les deux approches

Dans la mesure du possible, il serait préférable d'adopter une stratégie qui intègre les deux approches. C'est à dire, mener l'approche A dans deux pays du groupe 1 et développer l'approche B dans un pays du groupe 2. Car parmi les pays de ce dernier groupe, certains sont mûrs pour passer à l'action, il ne manque qu'une stratégie cohérente et réaliste qui jouisse d'un certain consensus parmi les intervenants.

Dans tous les cas, surtout pour l'approche A,une collaboration étroite avec l'équipe responsable des travaux actuellement en cours, sur le commerce frontalier, serait très profitable.

12.2.3 Les pays proposés en priorité

a) Pour l'approche A

Parmi les pays du groupe 1 qui devraient bénéficier en priorité d'une meilleure connaissance du fonctionnement du secteur privé et de ses contraintes, le Tchad et la Guinée-Bissau viennent à l'esprit. Non seulement, le besoin de mieux comprendre le fonctionnement du commerce des céréales y est-il immense et urgent, mais ces deux pays présentent un potentiel d'auto-suffisance céréalière plus important que les autres pays du groupe 1, à l'exception de la Gambie dont les volumes commercialisés de céréales locales sont particulièrement faibles (10 000tonnes/an).

La Guinée-Bissau est entrée dans un processus de libéralisation progressive du commerce des céréales qui rend urgente la compréhension de son fonctionnement et du comportement des principaux agents qui l'animent. Quant au Tchad, la méconnaissance du secteur privé qui commercialise pourtant la presque totalité des céréales dans ce pays (l'Etat intervient peu dans cette activité) est un obstacle absolu à son renforcement. De plus, la plus grande stabilité politique actuelle favorise l'entreprise d'un tel processus.

b) Pour l'approche B

La promotion du secteur privé au Mali est assez avancée et jouit déjà de l'appui actif des donateurs du PRMC. Par conséquent, le CILSS/Club devrait donner la priorité aux autres pays du groupe 2, à savoir, le Sénégal, le Niger et le Burkina-Faso. Il est difficile de privilégier l'un par rapport à l'autre. Des trois pays, le Sénégal semble le plus prêt à des actions de renforcement du secteur privé. Toutefois, l'existence d'un forum de donateurs disposant d'un fonds commun important d'une part, et ayant manifesté la volonté de développer et de mettre en oeuvre une stratégie d'appui aux commerçants privés, d'autre part, rend peut-être moins nécessaire l'intervention du CILSS/Club. A moins, bien sûr, que les différents donateurs considérent qu'une intervention, en marge des agences bilatérales, facilite le consensus autour d'une éventuelle stratégie d'appui.

Les deux pays qui restent, le Burkina et le Niger, devraient recevoir une priorité à peu près équivalente. Il semble, toutefois, justifié de commencer par le Niger en raison du désengagement plus marqué de l'Etat du commerce des céréales.

12.3 ESQUISSE DES TERMES DE REFERENCE

12.3.1 Approche A

I) objectif:

Connaitre le fonctionnement du secteur privé et l'importance qualitative et quantitative de son rôle dans la commecialisation des céréales.

Identifier ses contraintes et faire des recommendations pour l'appuyer.

II) résultats attendus:

- évaluation du volume de céréales commercialisé et proportion qui l'a été par le secteur privé.
- la typologie des agents engagés dans le commerce des céréales.
- le rôle de ces différents agents.
- comportement et stratégie des grossistes.
- description et analyse des circuits céréaliers (zones productrices et principaux centres de consommation).
- coûts et marges de commercialisation (transport, stockage, frais de collecte, structure du prix des céréales, marges brutes, marges nettes).
- reconstitution d'un compte d'exploitation type du grossiste.
- principales contraintes (institutionnelles, liées au crédit, etc.)
- recommandations

III) Approche méthodologique

Connaitre le fonctionnement du secteur privé des céréales n'est pas l'affaire de deux ou trois missions ponctuelles, mais l'aboutissement d'enquêtes et d'observations dont la durée ne doit pas être inférieure à 10-12 mois.

La réalisation des études nécessite une équipe composée d'un ou, mieux, deux experts qui résideront dans le pays et qui coordonneront le travail d'une dizaine d'enquêteurs. L'un des deux experts devra avoir une bonne expérience en méthodologie d'enquêtes. Les deux devraient avoir une formation en sciences humaines et maitriser l'informatique.

En fonction de l'expérience des deux experts, et si cela était nécessaire, on pourrait envisager l'intervention ponctuelle d'un expert senior en méthodologie, pour une durée de quelques semaines.

La première tâche consistera à définir deux ou trois zones d'intervention qui présentent un intérêt du point de vue des flux céréaliers. Chaque zone devrait être composée d'une sous-zone de production et de son marché de consommation, de facon à pouvoir comprendre le fonctionnement de la filière.

Le projet d'études aurait intérêt à être rattaché à une cellule nationale, comme le Bureau d'analyse macro-économique l'était à l'ISRA (Sénégal) et comme le Projet Sécurité Alimentaire l'était au CESA (Mali).

Il est essentiel que l'équipe dispose d'un matériel logistique et informatique suffisant.

12.3.2 Approche B

I) objectif

Développer une stratégie concrète et détaillée d'appui au secteur privé de la commercialisation dans les pays où une connaissance suffisante de son fonctionnement existe.

II) résultats attendus

Il ne s'agit pas ici d'une série de recommandations pour appuyer le secteur privé, mais d'une stratégie détaillée et réaliste qui tienne compte de toutes les contraintes à sa mise en oeuvre, dans les meilleurs délais.

La stratégie devrait comporter les éléments suivants:

- les contraintes prioritaires à solutionner.
- le ciblage des agents qui feront l'objet d'un soutien.
- proposition de mécanismes d'appui, spécifiant le cadre institutionnel de leur mise en place, les banques les plus susceptibles d'y participer, etc.
- l'enveloppe financière nécessaire.

- scénarios de financement
- attitude et degré de participation respective des bailleurs de fonds, des commerçants et des autorités gouvernementales concernées.
- plan et calendrier de mise en oeuvre

III) approche méthodologique

Contrairement à l'approche A qui concerne un processus cognitif long et systémique, le développement d'une stratégie ne nécessite pas l'intervention d'une équipe, mais celle d'un ou deux experts pendant une période de deux à trois mois. Ce travail devra être réalisé en étroite collaboration avec tous les intervenants concernés (commerçants, donateurs, autorités, banques, etc). Les principales tâches devraient se dérouler dans l'ordre suivant:

- relire la documentation existante sur le commerce privé des céréales.
- consulter toutes les parties impliquées.
- identifier le cadre institutionnel dans lequel évolueront les mécanismes d'appui.
- sonder l'intérêt des banques.
- faire une première rédaction
- discuter de cette première mouture avec les parties impliquées, si possible, notamment,lors d'une réunion collective.
- rédaction définitive.

who implements ?

13. CONCLUSION

En dépit des importants déficits répétés dans la plupart des pays du CILSS et du renforcement des structures étatiques pendant les années 70, le commerce privé semble avoir toujours joué un rôle important dans la commercialisation de la production locale et de l'aide alimentaire.

D'autre part, on observe que son dynamisme semble étroitement lié au niveau de la production des pays. Il en est de même pour le degré de libéralisation. Dans les pays ayant des potentialités importantes (Burkina Faso, Mali, Niger, Tchad, Sénégal), on a assez vite reconnu les limites des structures étatiques. Certains ont entamé un processus de désengagement de l'Etat de la commercialisation des céréales.

Cette réhabilitation progressive du secteur privé se traduit souvent par une collaboration entre les deux secteurs (public et privé), surtout en ce qui concerne la commercialisation de l'aide alimentaire et des céréales produites dans les périmètres aménagés.

Dans les pays "céréaliers", beaucoup de travaux ont été réalisés sur le commerce privé. C'est le cas du Mali, du Sénégal, Burkina Faso et, jusqu'à un certain point, le Niger. Mais, ces travaux n'ont pas toujours eu de suite et certains commencent à être quelque peu dépassés.

En Guinée-Bissau et au Tchad, pourtant dotés d'un bon potentiel céréalier, la connaissance du secteur privé est pratiquement nulle. Ces deux pays devraient constituer une priorité pour la deuxième phase de cette étude. Cela répondrait à un besoin réel pour la Guinée-Bissau qui vient d'entreprendre une profonde réforme de son système économique. Le Tchad, également, a besoin de mieux connaître le fonctionnement du commerce privé de céréales. Les bailleurs de fonds y sont vivement intéressés par tout ce qui pourrait contribuer à améliorer l'efficacité du secteur privé.

Le Niger (ou le Burkina Faso) pourrait être le troisième pays à retenir pour une intervention du CILSS/Club concernant le commerce privé. Toutefois, vu l'état plus avancé de nos connaissances dans ces pays, l'intervention devrait prendre la forme d'une stratégie d'appui plutôt qu'un programme d'études. Au Niger, le commerce privé y est totalement libre et il y existe déjà une structure d'appui susceptible de faciliter une seconde phase.

ANNEXE 1

Liste des personnes rencontrées

Previous Page Blank

1- Personnes rencontrées au Burkina Faso

BONOU DOFINGOUYA Alphonse, Directeur national de l'Agriculture

OUBILBIGA Lucien, Ministère du Commerce et de l'Approvisionnement du Peuple, Division de la Règlementation

SOMDA Georges, gérant du Groupement d'Intérêt Economique (G.I.E) des commerçants de céréales et des produits du cru

OUEDRAOGO Jean-Pierre, contrôleur général de l'OFNACER

COUSSOUBE Issa, U.S.A.I.D, Ouagadougou

OUEDRAOGO Pierre, commerçant de céréales, grossiste

SANA-SAHANOUNA, commerçant détaillant

DIAPAMA Irissa, commerçant détaillant

BARRO DAMO Justin, Banque Mondiale

DJIANGO Charles, Chambre de Commerce

2- Personnes rencontrées au Cap-Vert

CONACILSS

ELISABETHE Sylvia, Directrice du Développement Rural

DEOLINDA MONTERRO Maria, responsable des études et de la logistique d'E.M.P.A

LIMA Barbe, coordonnateur du département de l'Approvisionnement, Ministère du Commerce

HARTMAN Joe, responsable de la division du développement agricole, U.S.A.I.D

ADELCIDES C.DEBARROS, chef de secteur des coopératives agricoles de l'I.N.C

BARROS Maria Léonor, gérante de la coopérative des consommateurs NOVA-UIDA

3- Personnes rencontrées en Gambie

CONLEY Ralph, Agricul.Develop.Officer, U.S.A.I.D, Banjul

GAYE M.Boukari, assistant manager, The Gambia Commercial and Development Bank, Banjul

JAWARA Lamin S., Dep. Managing Dir. Gambia Produce Marketing Board, Banjul

KANTEH Sambou, Director, The Programming Planning and Monitoring Unit, Banjul

MOGENSEN Ejvind, Gambian Cooperative Union, Banjul

N'LIE MBYE, commerçant, Banjul

N'LIE Pierre, Chief executive. Gambia Chamber of Commerce, Banjul

REDA M., Représentant résident, F.A.O, Banjul

4-Personnes rencontrées en Guinée-Bissau

DIEME Ibrahima, Directeur du Bureau Pour la Sécurité Alimentaire

LURDES Waz, Directrice adjointe du B.P.S.A

GOMMES Nelson, Directeur du cabinet de planification au M.D.R

JAWAD Munira, Directrice du développement rural

CAMARA Maria, responsable du commerce intérieur

M.KOPP Michel, chef de mission, KELVINGATE International

NEVES-ORANADEIRO José, de la mission KELVINGATE International, appui au secteur privé

SOBRAL, mission KALVINGATE, conseiller juridique du Ministère du Commerce et du Gouvernement en matière de privatisation

GONCALVES Félizardo, mission KELVINGATE, restructuration Armazen de Povo

5- Personnes rencontrées au Mali

COELO Serge, Conseiller au Ministère de la Tutelle et des Sociétés et Entreprises d'Etat, Bamako

DAFFE M., Directeur du Crédit, Banque Malienne de Crédit et de Dépôt, Bamako

DESRRUMEAUX M., Directeur, Bank of Africa, Bamako

DIARRA Issaka, Président, Chambre de Commerce, Bamako

DIARRA Salif, Secrétaire, Chambre de Commerce, Bamako

6- Personnes rencontrées en Mauritanie

SOUMARE Birante, Directeur administratif adjoint au Minstère du Développement Rural

SALEKOULDELY Salem, Secrétaire général de la C.C.I.A (Chambre du Commerce, de l'Industrie et de l'Agriculture)

BARRO M., Directeur de la cellule de planification (M.D.R)

TALLABOUDOULAYE M., chef de bureau de la coopérative agricole

GUILLON M., conseiller agricole, C.E.E, F.E.D, Mauritanie

ZEIDANE Oulsidiboubacar, directeur commercial

SON NGYEN, U.S.A.I.D, Mauritanie

SIDAJI O.TAR, Directeur commercial du Fond National du Développement

7- Personnes rencontrées au Niger

BOUREIMA Harouna, CONACILSS, Niger

JOSSERAND Henri, Cellule d'analyse de politique agricole (CAPA), D.E.P. Agriculture et Environnement.

SIMEON Michel, Conseiller Economique FED

ZADOW Richard, Coopération Nigero-Allemande

AGUESSA Mamadou, Commercant

TATOU Abdramane, Commercant

HASSONE Issaka, Directeur de l'Union Nationale des Coopératives

KOULOU Mahamane, Directeur de l'Office des Produits Vivriers du Niger

MALIKI Barhoun, Directeur du Commerce Intérieur

NIGNON Mme, responsable de l'information à la Chambre de Commerce

GRAY Jim, projet C.A.P.A, Direction de l'Agriculture

KIFLE NEGASH, U.S.A.I.D, Niamey

8- Personnes rencontrées au Sénégal

CISSOKO Kassoro, Secrétaire Général Adjoint, Chambre de Commerce, Dakar

DANFAKHA Makhan, Secrétaire Général de la Chambre de Commerce et d'Industrie, Dakar

DIA Saloum, Président, Lions Club, Dakar

DIACK M., B.I.C.I.S

DIAGNE Abdoulaye, Directeur, Direction du Commerce Extérieur, Dakar

DIEYE Mamadou, Directeur principal, B.N.D.S, Dakar

DIOP Abdoulaye, Directeur Général Agriculture-Diagnostic permanent, Dakar

DIOP Fall, importàteur de riz, Dakar

DIOP Mamadou, membre de la Chambre de Commerce, Dakar

DIOP Ousmane, Directeur Adminstratif et Financier, Commissariat à la Sécurité Alimentaire, Dakar

FAYE Ibou, commerçant, Dakar

GUEYE Amadou Yoro, Directeur Financier, Crédit Agricole, Dakar

GUEYE Oumi Adja, commerçante, Dakar

KEBE Djim Moumar, V.P National des G.E.S, Dakar

LACUBE Jean-Louis, Conseiller Economiste, Délégation CCE, Dakar

M'BAYE Sougoufara, Assistant au Commerce, Chambre de Commerce et d'Industrie de la région du Cap-Vert

NDIAYE Momar, Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix, Dakar

OUEDRAOGO Ismael, chercheur, I.S.R.A, Dakar

SOW Pape, Conseiller, Banque Mondiale

TOURE Khamilou, Responsable de la Distribution, Ministère du Commerce, Dakar

VAN DAWEN W., Economiste, Chef du Programme de Sécurité Alimentaire, Commissariat à la Sécurité Alimentaire, Dakar

WATTS Doral, U.S.A.I.D, Dakar

9- Personnes rencontrées au Tchad

PATCHA Oumar, CONACILSS

MASRABAYE Balongar, Directeur administratif et financier de l'Office de Mise en Valeur de SATEGUI-DERESSIA (O.M.V.S.D)

BLOTOYOUM, Chef de la Division Production-Vulgarisation-Equipement et Aménagement de petits périmètres, O.N.D.R (Office National de Développement Rural)

GUILLO Cyril, chargé de programme, F.E.N.U

FULLER Kurt, U.S.A.I.D Tchad, Chef de la Division agricole

NADOUMABE Yamadjita, Chef de la Division commerciale de l'O.N.C

LES MC BRIDE Jr, Chef responsable de l'aide alimentaire américaine, U.S.A.I.D

Général NEGUE DJOGO Djibril, Ministre de la Justice et Garde des Sceaux

BILAL Soubiane, Ministre du Commerce

HABDEL DJIM HAMAT, Chef de la Division du Commerce intérieur

GUELKAGJO Mianhondan, Chef de la Division du Commerce extérieur

AL HADJ ADOUM BICHARA, commercant

10- Personnes rencontrées aux U.S.A

BANQUE MONDIALE:
- GOLSTEIN Ellen, agroéconomiste, Tchad
- HARTMAN A., agroéconomiste, Mali
- INGRAM Jos.k, senior officer Country Program
- LALLEMAND Dominique, agroéconomiste, Burkina Faso
- STEEDS David, chief, Agriculture operations
- VAN DE GRIT W., agroéconomiste, Mauritanie

DEVELOPMENT ALTERNATIVE inc:
- WILCOCK David

I.F.P.R.I:
- REARDON Thomas, Research fellow

MICHIGAN STATE UNIVERSITY:

- CRAWFORD Herr
- HOLTZMAN John
- STAATZ John
- WEBWE Michael

U.S.A.I.D:

- EDWARD Richard, agric. economist, agric. and rural analysit, Bureau for Africa
- LEWIS John, officer in charge, Sahel Regional Affairs

ANNEXE 2

Bibliographie

1- BURKINA-FASO

AGROPROGROSS GMBH, Répercussion d'un Relèvement des Prix payés au Producteur sur la Production, la Commercialisation et le stockage de céréales au niveau de l'exploitation agricole,enquête République de Haute-Volta, 1980-81.

BERG Elliot, Marketing Price Policy and Storage of Food Grains in the Sahel, University of Michigan, 1977.

BLILER H., Rapport Relatif au Marché Céréalier et à la Situation Nutritionnelle, document de travail du projet de recherche allemand au sein de l'OFNACER, 1984.

BLILJER H., Rapport de travail sur le déroulement du projet de recherche de la mission allemande, tableaux sur le comportement de production de vente et d'achat, de stockage de céréales des producteurs dans 5 secteurs et 54 villages du Burkina Faso pour la campagne 1982-83, OFNACER, Mission Allemande.

BOLSIAN Adama, Etude des Circuits du Marché et des Prix des Céréales dans deux villages du Centre de la Haute-Volta,ICSRISAT, Ouagadougou, 1982.

GREEN Ira, Grain Markets in the Volta Noire Region of Upper Volta, University of Wisconsin, 1984.

MC CORKLE Constance, MAY Charles.M, SZARLETA Ellen.J, PARDY Christopher.R, La Dynamique de la Commercialisation des Céréales au Burkina Faso, Université du Michigan et du WisconSin, 1987.

MENWOUYELLET Moussie, An Assesment of Grain Marketing in the Sahel.

MINISTERE DE L'ECONOMIE NATIONALE, Taux Commerciaux Intérieurs dans la Grande Région de Ouagadougou, juillet 1964.

MINISTERE DU COMMERCE, MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL, Rapport Relatif à la Commercialisation des Céréales, janvier 1981.

O.F.N.A.C.E.R, E.S.S.E.C, C.E.D.R.E.S, Enquête Riz, Ouagadougou, Inspection Générale des Prix.

OUEDRAOGO Marie-Michèle, Origine des Céréales Consommées à Ouagadougou et Problème de Commercialisation, Note et Document Voltaïque,8(1)-16-17.

SANHOUIDE-BOURI Jean Victor, La Mise en Marché des Céréales de Base (mil/sorgho) en Haute Volta, Structure, Fonctionnement, Efficacité des Circuits de Commercialisation, Master's Thesis of University of Laval, 1979.

SAUL Mahir, Beer, Sorghum, and Women; Production for the Market in Rural Upper Volta, Africa 5(13) 746 764.

SHERMAN J.R, Crop Disposal and Grain Marketing in the Manga Region of Upper Volte, (preliminary working), U.S.A.I.D GRANT 90009 N.

SIDWAYA, Le Spectre de la Sécheresse menace-t-il de nouveau le Burkina?, Les Affameurs du Peuple, La dure Réalité du Sahel,Journal quotidien d'information burkinabé, 27 août 1984, p.1.

UNIVERSITY OF MICHIGAN, Grain Markets and the Marketing Behavior of Farmers: a case of Manga (Upper Volta), 1984.

U.S.A.I.D, An analysis of the Marketing Position of the National Cereals Office, Ouagadougou, 1981.

WILCOCK David.C, The Political Economy of Grain Marketing and Storage in the Sahel, Michigan State University, 1978.

2- GAMBIE

THE FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS, The Coarse Grain Industry of the Gambia, march 1985.

GOVERNMENT OF THE REPUBLIC OF THE GAMBIA, Agricultural inputs Subsector programme, Banjul, october 1987.

GOVERNMENT OF THE REPUBLIC OF THE GAMBIA, Credit Subsector Programme, Banjul, october 1987.

GOVERNMENT OF THE REPUBLIC OF THE GAMBIA, Executive Summary of the Medium-Term Agricultural Sector Policy, Banjul, october 1987.

HAUGHTON Jonathan, BERG Elliot Associates, Cereals Policy Reform in the Sahel, The Gambia, O.E.C.D, march 1986.

JOHM Ken, Rice Development Policy in the Gambia in the Context of Production and Consumption Trends, International Food Policy Research Institute, Banjul, july 1987.

PLANNING, PROGRAMMING AND MONITORING UNIT (PPMU), 1986-1987 Agricultural Sample Survey Report, Ministry of Agriculture, Government of the Gambia, Banjul, april 1987.

SPENCER William.P, A handbook of graphs and tables of Market Prices of Selected Agricultural Products in the Gambia, 1984-1985, Ministry of Agriculture and Natural Resources, Government of the Gambia, Consortium for International Development, Colorado State University, Technical Report N0.6, december 1985.

3- MALI

DEMBELE Nango, DIONE Josue, STAATZ John, Description et Analyse de la Structure du Marché des Céréales (mil, maïs, sorgho) au Mali, document de travail N0. 86-04, Projet Sécurité Alimentaire M.S.U.- C.E.S.A, septembre 1985.

DEMBELE Nango, DIONE Josue, STAATZ John, Description et Analyse du Comportement et de la Performance du Marché de Gros des Céréales (mil, maïs, sorgho) au Mali, document de travail N0 86-05, Projet Sécurité Alimentaire M.S.U.- C.E.S.A, septembre 1986.

DEMBELE Nango, DIONE Josue, Description des Circuits Céréaliers au Mali et Analyse des Données Secondaires de Prix de Céréales (mil, maïs, sorgho), document de travail provisoire 86-02, Projet Sécurité Alimentaire M.S.U.- C.E.S.A, mars 1986.

DIONE Josue, DEMBELE Nango, MARIKO Oumou, Evolution et Situation Actuelle du Projet d'Etude sur la Sécurité Alimentaire au Mali, document de travail 86-01, Projet Sécurité Alimentaire M.S.U.- C.E.S.A, février 1986.

DIONE Josue, DEMBELE Nango, Analyse Provisoire de la Campagne de Commercialisation 1985-1986 des Céréales (mil, maïs, sorgho), document de travail N0 86-03, Projet Sécurité Alimentaire M.S.U.- C.E.S.A., août 1986.

GAGNON Gérard, Le Commerce Privé des Céréales au Mali: la filière socio-professionnelle, document préparatoire N0 1, Colloque de Mindelo sur les Politiques Céréalières dans le Sahel, CILSS/CLUB DU SAHEL.

GAGNON Gérard, La Commercialisation Privée des Céréales au Mali,un bilan provisoire, Agence Canadienne de Développement International, juillet 1985.

4- MAURITANIE

LOUIS-BERGER INT.INC, Etude de la Filière céréalière en Mauritanie, juin 1987.

5- NIGER

SCOTT, WILLIAM, et al., Joint Program Assesment of Grain Marketing in Niger, Elliot BERG associates, Déc. 1983. Volume 1: Main Report; Volume 2: Background papers.

CHAMBRE DE COMMERCE, Réglementation des Prix au Niger, Niamey, juillet 1985.

REPUBLIQUE DU NIGER, Ministère du Commerce, Politique du Secteur Privé, avril 1987.

DEVELOPMENT ALTERNATIVES INC, Agricultural Marketing in Niger : Current situation, contraints and possible AEPAP program components.

CULLEN M. and WALDSTEIN A., Analysis of the Road Marketing Systems in Niger-Possible AID interventions, AID, Déc. 1982.

ARNOULD, ERIC and AZUS ABDUL,Cross border cereals trade beetween Niger and Nigeria, november 1983.

MAINA, SANDA, Analyse Economique du Marketing du Riz au Niger, B.P.5.

USAID, Grain Marketing and the Role of OPVN.

BERG ELLIOT & ASSOCIATES, Joint Assessment of Gain Marketing in Niger, Volume I, II.

RAYNAUT, CLAUDE, La Circulation Marchande des Céréales et les Mécanismes d'Egalité.

IBRAHIM, OUMAROU, La Commercialisation des Céréales au Niger, Background Paper 3.

ARIDUANE, Problématique de la Commercialisation des Céréales de Base au Niger.

DAVIES, T., Several Aspects of Marketing and On-Farm Storage of Cereals in Niger.

BERG & ASSOCIATES ELLIOT, The Role of Cooperatives in Cereals Marketing in Niger.

OSTERHOLM, AMY, The Role of Cooperatives in Cereals Marketing in Niger - B.P.6 .

6- SENEGAL

DIAGANA Bocar, FALL Abdoulaye, GOETZ Stephan, Observations Préliminaires sur le Système Agro-Alimentaire dans les Régions Orientales du Sénégal, Projet Sécurité Alimentaire, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Département d'Economie Agricole/Université de l'Etat de Michigan, Dakar, mars 1987.

FALL Abdoulaye,Etude Descriptive des Marchés Céréaliers au sud-est du Sénégal, Food Security Project, wp N0.3,Dakar, 1984.

JOLLY C.M., DIOP O., La Filière de Commercialisation Céréalière en Basse et Moyenne Casamance, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles,Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, avril 1985.

LOUIS-BERGER INT.INC., Agricultural Production Support Project Design Private Sector Study, may 1986.

MARTIN Frédéric, BERG Elliot Associates, La Réforme de la Politique Céréalière dans le Sahel, Le Sénégal, O.C.D.E, mars 1986.

MORRIS Michael L., Cereals Marketing in the Senegal River Valley (1985), M.S.U International Development Papers, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Department of Agricultural Economics Michigan State University,1987.

MORRIS Michael, Le Marché Parallèle des Céréales dans la Région du Fleuve Sénégal, Institut sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, juillet 1985.

MORRIS Michael, The Bame Fleuve Cereals Marketing Study: Conclusions and implications, Institut Sénégalais de Recher ches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, septembre 1985.

MORRIS Michael, The Bame Fleuve Cereals Marketing Study: Methodology, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, octobre 1985.

MORRIS Michael, The Official Market for Cereals in the Senegal River Valley, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, august 1985.

MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL,Filières Horizontales, Etude du Secteur Agricole, République du Sénégal, mai 1986.

MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL, Plan Céréalier, Etude du Secteur Agricole, République du Sénégal, réédition août 1986, mai 1986.

NDOYE Ousseynou, La FiliDre Céréalière au Sénégal: Cas du Bassin Arachidier, Proposition de thèmes de recherches sur la Commercialisation, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, décembre 1984.

NEWMAN Mark D., NDOYE Ousseynou, SOW Alassane, Céréales Locales et Céréales Importées au Sénégal: La Politique Alimentaire à partir des Systèmes de Commercialisation, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, juin 1985.

NEWMAN Mark D., SOW Alassane, NDOYE Ousseynou, Recherches sur la Commercialisation des Céréales dans le Bassin Arachidier du Sénégal 1984/1985: Procédures et Fiches d'Enquête, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyse Macro-Economiques, Dakar.

NEWMAN Mark D.,NDOYE Ousseynou, Approches Méthodologiques pour l'Etude de la Commercialisation des Produits Agricoles et Alimentaires au Sénégal- Actes de l'Atelier de Kahone 8-13 mars 1984, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, décembre 1984.

NEWMAN Mark D., SOW Alassane, NDOYE Ousseynou, Incertitude Réglementaire, Objectifs Gouvernementaux, Organisation et Performances des Marchés Céréaliers : Le Cas du Sénégal, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, septembre 1985.

NEWMAN Mark D., SOW Alassane, NDOYE Ousseynou, Private and Public Sectors in Developing Country Grain Markets: Organization Issues and Options in Senegal, Reprint N0 12, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Department of Agricultural Economics Michigan State University, 1987.

OUEDRAOGO Ismael, NDOYE Ousseynou, La Diffusion de la Nouvelle Politique Agricole au Sénégal: Note d'Information A l'Attention des Décideurs, Communication a la Consultation d'experts sur les Politiques de Prix et d'Intervention sur les Marchés Agricoles en Afrique, APDAA/USAID/FAO, Dakar, 30 mars-3 avril 1987.

OUEDRAOGO Ismael, NDOYE Ousseynou, La nouvelle Politique Agricole Vue par les Producteurs et les Commercants du Bassin Arachidier en 1985-1986, Note d'Information, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, décembre 1986.

OUEDRAOGO Ismael, NDOYE Ousseynou, Les Prix au Producteur et les Marges de Collecte du Mil au Niveau des Marchés du Bassin Arachidier: 1984-1985, 1985-1986, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, août 1986.

PROGRAMME ALIMENTAIRE MONDIAL, Fonds Commun de Contrepartie de l'Aide Alimentaire, Programme à Moyen Terme (juillet 1987-juin 1990),Dakar,16 juillet 1987.

SOW Alassane, NEWMAN Mak D., Commercialisation de Produits Agricoles et Politique Agro-Alimentaire: Essai Bibliographique pour une Recherche au Sénégal, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, mai 1984.

SOW Alassane, NEWMAN Mark D., La réglementation et l'Organisation des Marchés Céréaliers au Sénégal: Situation des Campagnes de Commercialisation 1983-1984 et 1984-1985, Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Dakar, avril 1985.

ZAMPOU Boukary Téné, Les problèmes Administratifs, financiers et juridiques qui Entravent les Echanges de Céréales entre les pays membres du CILSS (Cap-Vert, Gambie, Guinée-Bissau, Mauritanie, Sénégal), CILSS, Ouagadougou, mars 1987.

7- TCHAD

BERG Elliot, Commercialisation, Politique des Prix et Stockage des Céréales au Sahel, Université du Michigan, 1977.

M.A.S.I (Multinational Agri-Business System), Grain Marketing in Tchad, 1977.

O.N.C (Office National Céréalier), Les activités de l'O.N.C en 1985, Commercialisation de l'Aide Internationale.

P.N.U.D, Production et Commercialisation des Céréales, 1974.