PN-ABC1-250
ISN

MINISTERE DES FINANCES
ET DU COMMERCE

OFFICE DES PRODUITS
AGRICOLES DU MALI

DIVISION SYSTEME
D'INFORMATION DU
MARCHE (S.I.M)

Institut International de
Recherche sur les Politiques
Alimentaires (IFPRI)

Michigan State University (MSU)

REPUBLIQUE DU MALI
UN PEUPLE UN BUT UNE FOI

LA COMMERCIALISATION DES CEREALES EXPORTEES DU MALI:

Situation - Structure - Performance

par
Eleni Z. Gabre-Madhin
Salifou B. Diarra

Document de Travail No. 1 - 90

Aout 1990
Bamako, Mali

Table des Matières

INTRODUCTION.....1
1.1 Objectifs de la Note de Travail.....1
1.2 Methodologie: Etude de "Filière".....2
IDENTIFICATION DES AXES CEREALIERS.....7
2.1 Les Composants des Axes.....7
2.2 Typologie des Marchés.....9
2.3 Description des Axes Céréaliers.....10
SITUATION PAR CERCLE.....13
3.1 Kita.....13
3.2 Kayes.....17
3.3 Nioro.....17
3.4 Nara.....18
3.5 Kolokani.....19
3.6 Koutiala.....22
LA STRUCTURE DES MARCHES.....24
4.1 Badinko.....24
4.2 Sagabary.....25
4.3 Kita.....26
4.4 Kayes.....26
4.5 Nioro.....27
4.6 Nara.....29
4.7 Kolokani.....31
4.8 Koutiala.....32
4.9 Bamako.....33
LA PERFORMANCE COMMERCIALE.....34
5.1 Quantités Commercialisées.....34
5.1.1 Les Exportations Officielles.....37
5.2 Capacité de Stockage.....39
5.3 Moyens de Transport.....40
5.4 Mouvement des Prix.....41
5.5 Niveau des Coûts.....46
5.5.1 Les Coûts Variables.....46
5.5.2 Les Coûts Fixes.....49
CONCLUSIONS.....52

Liste des Figures et Tableaux

Figure 1.2: Situation-Structure-Performance.....6
Figure 2.2: Typologie des Marchés en 1989-90.....9
Figure 2.3: Description des Axes Céréaliers.....10

Tableau 3.1: Production Céréalière en 1989-90 par Cercle.....15
Tableau 3.2: Excédent Cérealier en 1989-90 par Cercle.....16
Tableau 3.3: Production Non-Céréalière en 1989-90 par Cercle..21
Tableau 3.4: Commercialisation par Structures Organisées
(AV) en 1989-90 par Cercle.....23
Tableau 4.1: Les Opérateurs Economiques.....28
Tableau 5.1: Quelques Indicateurs de Performance.....36
Tableau 5.2: Quantités Officiellement Exportées du Mali.....38

Figure 5.1: Prix Producteurs - Petit Mil.....42
Figure 5.2: Prix Producteurs - Sorgho.....42
Figure 5.3: Prix de Regroupement - Petit Mil.....44
Figure 5.4: Prix de Regroupement - Sorgho.....44
Figure 5.5: Prix de Regroupement - Petit Mil.....45
Figure 5.6: Prix de Regroupement - Sorgho.....45

Tableau 5.3: Coûts Variables des Transactions par Commerçant..48
Tableau 5.4: Coûts Fixes des Transactions par Commerçant.....50

INTRODUCTION

Cette note de travail est une brève mise en perspective des marchés qui ont été selectionné pour l'étude en cours sur les marges de commercialisation des marchés céréaliers au Mali et les implications pour les échanges régionaux en l'Afrique de l'Ouest. Cette étude, qui s'étend sur quatre mois (de fin avril à fin août 1990), est le resultat d'une collaboration entre le Système d'Information du Marché (SIM) basé à l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM), le Departemment de l'Agro-Economie de Michigan State University (MSU) et l'Institut International de Recherche sur la Politique Alimentaire (IFPRI).

L'etude en question a pour but l'évaluation des marges de commercialisation ainsi que la quantification et l'analyse approfondie des coûts de transactions des céréales échangées sur les marchés maliens à destination des pays limitrophes, c'est-à-dire, les exportations de mil, sorgho, et maïs sur les marchés mauritaniens, senegalais, guinéens, et ivoiriens.

Etant donné, d'une part, les deux dernières campagnes excedentaires du point de vue de la demande malienne et, d'autre part, la porosité des zones frontalières basée sur des réseaux d'échanges régionaux traditionnels datant depuis des siècles, il est utile d'examiner de plus près le fonctionnement des marchés céréaliers et la compétitivité du marché malien dans la région ouest-africaine à plus long terme.

1.1 Objectifs de la Note de Travail

Ainsi, cette note, en tant que première étape dans l'étude décrite ci-dessus, a comme objectifs spécifiques:

(a) identification des principaux axes céréaliers tournés vers les

pays voisins,
(b) l'identification des marchés de référence pour le marché régional, et,
(c) la caractérisation quantitative et qualitative de ces marchés.

Les informations presentées dans cette note ont été obtenues lors de 4 missions effectuées dans les régions de Kayes, Koulikoro, et Sikasso entre mai et juillet 1990. Parmi les localités visitées, celles qui sont retenues pour l'étude sont: Badinko, Sagabary, Kita, Kayes, Nioro, Nara, Kolokani, Koutiala, Zangasso, et Bamako.

En terme d'organisation administrative, ces localités sont administrées par les cercles de Kita, Kayes, Nioro, Nara, Koutiala, et le district de Bamako.

Les données secondaires ont été relevées auprès des structures d'encadrement dans ces localités à la suite d'entretiens informels avec des fonctionnaires locaux. (voir annexe pour liste des services visités)

Les données primaires sur les origines, destinations, fréquence, quantités de transactions, et la structure des coûts de commercialisation ont été obtenues par des enquêtes auprès des grossistes et demi-grossistes dans chaque marché.

1.2 Méthodologie: Etude de "Filière"

La méthodologie employée dans cette note se base sur l'application du schema suivant: situation - structure - performance (SSP), appliqué par cercle adminstratif au cours de la campagne 1989-1990. Dans l'approche théorique des etudes de "filière" de commercialisation, il y a sous-entendu la notion d'une causalité qui existe entre les facteurs de base constituant la situation d'offre et

demande du marché, la structure des operations economiques, le comportement des operateurs, et la performance eventuelle en termes economiques du marché.

Dans cette approche, on distingue entre deux perspectives, "structuraliste" vis-à-vis "conduite". Dans la première perspective, on donne plus grande importance à la structure du marché comme determinant la performance. Dans la deuxième, on concentre sur structure-comportement-performance (SCP), en identifiant le comportement des operateurs economiques comme plus important pour la performance. L'approche adoptée dans cette étude est la première, avec un accent supplementaire sur l'aspect de "situation" par lequel nous tentons de caracteriser chaque marché par des elements clés sans la connaissance desquels la performance des marchés ne pourrait être comprise. L'evaluation de ces trois aspects, la situation, la structure, et la performance (SSP) des marchés selectionnés se fait par plusieurs facteurs.

(1) Situation:

Théoriquement, ce qu'on entend par "situation" constitue l'ensemble des facteurs qui caractérisent le marché ou la localité dans laquelle se trouve le marché. Ainsi, la situation est plutôt une caractérisation physique de la localité, et se presente en termes quantitatifs. Parmi les facteurs spécifiques, on regarde l'aspect de l'offre, le niveau de production locale des céréales échangées.

Deuxièmement, on considère l'aspect de la demande, le niveau d'excédent ou déficit par rapport aux besoins alimentaires, ainsi que les habitudes et préférences d'alimentation. Aussi, on considère le degré de diversification de l'offre en voyant le niveau de production non-céréalière. Un autre aspect important dans la caracterisation du marché est le rôle joué par le secteur non-privé dans la

dans la commercialisation, ainsi les quantités echangées au niveau des structures organisées telles que les associations villageoises (AV).

Finalement, un autre aspect physique de la situation du marché est celui des distances kilométriques par rapport aux lieux d'approvisionnement et les marchés de vente.

(2) Structure:

Selon la chaine de causalité impliquée par le concept de SSP, les facteurs comprenant la structure des marchés sont liés mais, cependant, ne sont pas entièrement dûs aux aspects de la situation même du marché. Par contre à l'aspect de situation, caractérisé selon des variables quantitatives, la structure du marché se base sur une caractérisation plutôt qualitative des operateurs economiques dans le marché. Ainsi, le premier facteur dans la structure est la typologie et l'enumération des operateurs economiques, selon leur niveau d'opération.

Aussi, on considère la période dans laquelle les transactions ont lieu, c'est-à-dire la periode sur laquelle l'activité commerciale s'étend.

Troisièmement, le système d'échange employé par les operateurs, soit au comptant, par crédit, ou en troc représente un autre aspect de structure. Liés au premier facteur de la typologie des operateurs et liés entre eux-mêmes, le degré de spécialisation et le degré de concurrence entre operateurs contribuent à la qualification de la structure des marchés.

(3) Performance:

L'evaluation de la performance economique pose toujours des

problemes du point de vue de ce qui constitue les normes d'une "bonne" performance par rapport à une "mauvaise" performance. L'approche economique dans cette problematique a été d'identifier l'"efficacité" economique dans un sens pur ou théorique, que l'on utilise par la suite comme norme. Ici, dans cette première étape, nous evitons ce débat théorique en décrivant simplement certains aspects de performance sans y attacher des normes de performance.

Ainsi, un premier aspect dans la caractérisation de performance des marchés cérealiers est l'estimation des quantités commercialisées par les operateurs economiques. Un autre facteur qui qualifie la performance des marchés est l'utilisation de certains moyens de transport et de stockage.

Aussi, un aspect souvent consideré dans la caractérisation de performance est le mouvement des prix. Un autre facteur important qui entre dans la caractérisation de performance est le niveau des coûts de commercialisation. Ces deux derniers elements seront traités d'une manière beaucoup plus approfondie dans la phase suivante de l'étude, qui concentre principalement sur la décomposition des marges de commercialisation.

Figure 1.2 : SITUATION -- STRUCTURE -- PERFORMANCE

SITUATION	STRUCTURE
PRODUCTION CEREALIERE	OPERATEURS ECONOMIQUES
EXCEDENT/DEFICIT CEREALIER	PERIODE DE COMMERCIALISATION
COMMERCIALISATION NON-PRIVEE	SYSTEME D'ECHANGE
PRODUCTION NON-CEREALIERE	DEGRE DE SPECIALISATION
ACCES AUX MARCHES	DEGRE DE CONCURRENCE

PERFORMANCE

QUANTITES COMMERCIALISEES
MOYENS DE TRANSPORT
MOYENS DE STOCKAGE
MOUVEMENT DES PRIX
NIVEAU DES COUTS DE TRANSACTIONS

IDENTIFICATION DES AXES CEREALIERS

Les axes céréaliers qui ont été identifiés en fonction de leur importance dans le marché regional sont ceux qui lient certaines zones de production avec des marchés frontaliers en destination des pays voisins, à travers un ou plusieurs marchés de regroupement. Genéralement, un axe céréalier est composé d'un marché de collecte, un marché de regroupement et, ou simultanément, un marché frontalier.

2.1 Les Composants des Axes

Le marché de collecte est défini comme le marché rural, souvent hebdomadaire, où les céréales sont vendues par les producteurs aux commerçants, souvent des acheteurs forains ou fixes.

Le marché de regroupement est le marché où les céréales sont vendues par des acheteurs ou collecteurs aux grossistes et demi-grossistes pour être expédiées soit dans les marchés de consommation ou d'autres marchés de regroupement ou des marchés frontaliers.

Le marché frontalier est le lieu d'enlèvement par des commerçants étrangers qui se trouvent en territoire malien pour procurer des céréales. Dans certains cas, le marché frontalier est un marché de collecte où les commerçants étrangers achètent directement sur les producteurs.

Un cas spécial des marchés frontaliers ainsi que certains marchés de regroupement est la caracteristique de marché de transit. La particularité du marché de transit est que les céréales qui passent à travers le marché de transit n'ont pas été regroupées par les commerçants qui se trouvent sur le marché même. Plutôt, des commerçants qui sont basés ailleurs achètent les céréales directement auprès soit des producteurs ou plus souvent des acheteurs forains. La

deuxième particularité est que, non seulement les agents de regroupment ne sont pas sur place, mais la destination des ventes est ailleurs que le marché même. Ainsi, un grossiste dans un autre marché peut placer des fonds auprès de ses représentants pour acheter des céréales dans les marchés de collecte pour ensuite les envoyer du marché de transit à une autre destination. La difficulté qui se pose dans ce cas est de déterminer quel est le prix de transaction puisque le prix de regroupement du marché de transit n'est pas du tout pertinent pour l'opération décrite.

Il est evident que les axes céréaliers ne sont pas necessairement fixes d'une année à l'autre, étant donné que les axes dépendent de la situation courante de production dans les differentes localités, ainsi que la situation de demande dans les marchés de destination.

Il faut aussi tenir en compte que les flux à travers l'axe ne sont pas limités à un seul sens, comme il est impliqué dans le cas le plus general et simple qu'on a décrit ci-dessus. Ainsi, un marché qui est un marché de regroupement pour le marché interieur peut fonctionner aussi comme marché de transit pour le marché exterieur, surtout si ce marché est aussi un marché frontalier. De même, un marché de collecte est souvent aussi un marché frontalier, et ainsi de suite.

Donc, le meme "axe" cerealier peut être identifié avec plusieurs "sous-axes", étant donné les multiples rôles de certains marchés. Une telle complexité des marchés céréaliers rend la caractérisation des échanges par axes plus difficile. Pour cette raison, nous commençons par une qualification des marchés selon la typologie ci-dessus, pour ensuite decrire les multiples axes.

2.2 Typologie des Marchés

L'identification des marchés qui composent les axes céréaliers selon leur fonction a été faite par moyen des entretiens avec des commerçants et des services dans les marchés mêmes.

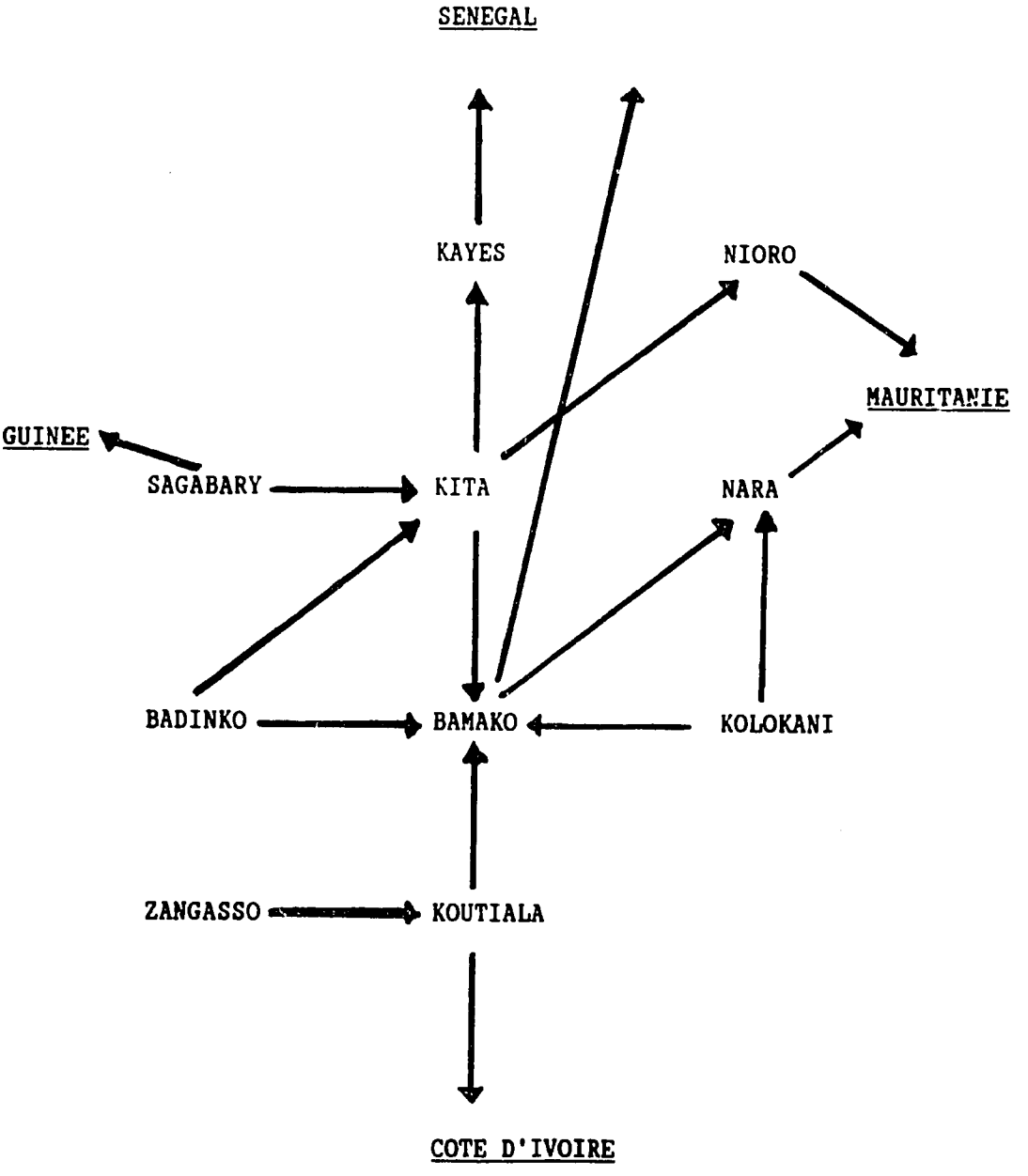
Figure 2.2: Typologie des Marchés en 1989-90

Marche:	Collecte	Regroupement	Transit	Frontalier
Badinko	X	X		
Sagabary	X			X
Kita		X	X	
Kayes		X	X	X
Nioro	X	X		X
Nara	X	X	X	X
Kolokani	X	X	X	
Zangasso	X			
Koutiala		X	X	
Bamako		X	X	

Comme l'indique la figure 2.2 ci-dessus, il est rare qu'un marché n'ait qu'une seule caractéristique, le cas pour Zangasso, seulement. Par contre, dans le cas de Nara, on identifie toutes les fonctions. La figure 2.3 suivante tente une description des axes céréaliers par rapport aux differentes fonctions des marchés.

2.3 Description des Axes Céréaliers

Figure 2.3: Les Axes Céréaliers



La figure précédente donne une présentation globale des flux entre les marchés indiqués. Cependant, on peut distinguer parmi ces flux ceux qu'on identifie comme axes principaux portant sur le marché régional.

Ces axes sont :

(1) Sagabary - Guinee

(2) Sagabary ⎫ - Kita - ⎧ Kayes
Badinko ⎭ ⎪ Bamako
⎩ Nioro

(3) Bamako - Kita - Sénégal

(4) Nioro - Mauritanie

(5) Kolokani - ⎧ Nara - Mauritanie
⎩ Bamako

(6) Bamako - Nara - Mauritanie

(7) Zangasso - Koutiala - Côte d'Ivoire

Dans l'axe (1), Sagabary est un marché de collecte et frontalier, où les producteurs vendent directement aux commerçants guinéens ou transportent les céréales eux-mêmes. Il n'y a aucun commerçant céréalier qui se trouve sur place mais des commerçants guinéens viennent s'approvisionner auprès des producteurs.

L'axe (2) est très important en termes de volumes échangés, surtout entre le marché de regroupement de Kita et les marchés, essentiellement de consommation de Kayes et de Bamako. Cependant, il y a aussi des écoulements de Kayes vers le Sénégal et la Mauritanie,

mais ces quantités ne semblent pas très importantes. L'axe Kita-Nioro n'a été utilisé que tard dans la campagne, et n'existe qu'au cas de pénurie dans le cercle de Nioro.

Le troisième axe, par voie ferrée, est utilisé par les commerçants de Bamako faisant des exportations au Sénégal à travers le marché de transit de Kita.

Sur l'axe Nioro - Mauritanie, le regroupement est fait par des commerçants maliens liés aux commerçants mauritaniens. Mais les Mauritaniens achètent aussi directement sur les producteurs à Nioro.

L'axe Kolokani - Nara et Kolokani - Bamako est aussi très important en termes de volume d'exportations, surtout entre le marché de regroupement de Kolokani et le marché de regroupement frontalier de Nara.

Davantage plus que l'axe de Kolokani-Nara, l'axe entre le marché de regroupement de Bamako et le marché de regroupement frontalier de Nara est très important dans le flux des céreales vers la Mauritanie. En particulier, cet axe a été plus important cette année à cause du deficit céréalier dans le cercle de Nara, resultant d'une sevère attaque acridienne.

Finalement, l'axe entre le marché de regroupement de Koutiala et le marché ivoirien a diminué d'importance cette année par rapport aux années précédentes pour des raisons de manque de marché. Koutiala est aussi un marché de transit pour les commerçants à Bamako qui enlèvent des quantités de mil dans le cercle de Koutiala pour vendre en Côte d'Ivoire.

LA SITUATION PAR CERCLE

3.1 Kita

Le cercle de Kita est la seule veritable poche excédentaire au point de vue production céréalière dans la première region adminstrative du Mali. En effet, la production céréalière totale en 1989-90 est estimée à 54.098 T, ce qui représente 2,5% de la production brute totale du Mali.

Tandis que l'excédent céréalier représente 8,71% de la production, la commercialisation au niveau des 68 associations villageoises (AV) a été faible cette campagne, selon les autorités locales, avec 302,816 T de réalisation sur une prévision de 1566,52 T. Ainsi, seulement 19% des prévisions ont été realisées. En ajoutant la quantité des stocks reconstitués de la campagne dernière, ce pourcentage se lève à 649 T, soit 13,78% de l'excédent cérealier en 1989-90. Cette faiblesse s'explique par le retard des fonds de credit de la Banque Nationale du Developpement Agricole (BNDA), arrivés en mars après que la hausse des prix ait été amorcée, tandis que les prévisions ont été calculées avec les prix en novembre-decembre.

En dehors de la commercialisation des associations villageoises, les autorités ont relevé des statistiques des sorties de Kita par des opérateurs privés sur la voie ferrée et routière (77% par la voie ferrée). Cette réalisation totale, à la date du 7 juin, 1990, était 1273,435 T. Si l'on prend la totale commercialisée par les associations villageoises et les enregistrements officiels des mouvements privés, le chiffre total commercialisé est de 1922,435 T en début juin. Ceci ne représente que 40,8 % de l'excédent cérealier degagé cette campagne.

En effet, étant donné ce faible taux de commercialisation, les autorités ont constaté des stocks non-vendus dans les greniers des producteurs. En certaines localités telles que Sagabary, les producteurs ont eu des difficultés à payer leurs impôts cette campagne.

En plus de la production céréalière, le cercle de Kita est aussi une grande zone de production arachidière, avec une production de 29800 T soit 55% de la production céréalière. D'ailleurs, l'arachide est un produit largement commercialisé, et représente une source de revenu pour les producteurs.

Malgré l'insuffisance et le très mauvais etat des routes, le marché de Kita est relié à plusieurs marchés ruraux de courtes distances, tels que Sagabary à 80 KM, Segouna (105 KM), Lambidou (155 KM), Kokofata (65 KM), Bafin Makana (125 KM), Namala (40 KM), Bangassikoro (56 KM) et Djidian (22 KM) et, par voie ferrée, à Badinko (30 KM) et Sebekoro (65 KM).

Les marchés de vente, tels que Bamako et Kayes, sont accessibles par train et, dans le cas de Nioro, par une route difficile de 250 KM. A partir du marché frontalier de Sagabary, les points de vente en Guinée sont Siguiry à 180 KM et Balato à 155 KM.

TABLEAU 3.1: Production Céréalière en 1989-90 Par Cercle

(en tonnes)

Cercle	P.Mil/Sorgho	Maïs	Riz	Total
KITA	38300	14900	898	54098
KAYES	21154	10168	1180	32502
NIORO	13927	263	117	14307
NARA	13846	0	0	13846
KOLOKANI	21046	814	0	21860
KOUTIALA	90870	24620	0	115490
TOTAL :	199143	50765	2195	252103

Sources: ODIPAC, Kita; Direction Regional d'Agriculture, Kayes; ODIK, Nioro; Secteur d'Agriculture, Nara; ODIPAC, Kolokani; CMDT, Koutiala

TABLEAU 3.2: Excédent Cerealier en 1989-90 par Cercle

(en tonnes)

Cercle	Production Cerealière	Excédent[1] Cerealier	Degré d'Excédent (% Excédent/Production)
KITA	54098	4710	8,71%
KAYES	32502	1000	3,08%
NIORO	14307	-19722	-137,85%
NARA	13846	-4163	-30,07%
KOLOKANI	21860	551	2,52%
KOUTIALA	115490	61376	53,14%

Sources: ODIPAC, Kita; Direction Regional d'Agriculture, Kayes; ODIK, Nioro; Secteur d'Agriculture, Nara; ODIPAC, Kolokani; CMDT, Koutiala

[1] L'excédent par les services est calculé avec une estimation de consommation entre 167 KG et 222 KG de céréales par habitant par an

3.2 Kayes

Le cercle de Kayes a été legèrement excédentaire au point de vue production céréalière en 1989-90, avec une production totale estimée à 32502 T, de laquelle on dégage un excédent de 1000 T soit 3,08%.

Cependant, la commercialisation des associations villageoises est assez elevé par rapport à l'excédent, avec 324,440 T soit 32,4 %.

La production arachidière a été importante avec 11750 T soit 36,15% de la production céréalière.

Le marché de Kayes est approvisionné surtout par train, à partir de Kita pour les céréales sèches (mil et sorgho) et de Bamako et l'Office du Niger pour le riz. En termes de ventes, le marché de Kayes est relié aux marchés de Yelimané (151 KM), Nioro (255 KM) et Keniéba (250 KM).

3.3 Nioro

Le cercle de Nioro est nettement déficitaire en céréales et s'approvisionne dans les cercles de Diéma, ainsi que sur ceux de Kayes, Kita, et Bamako. La production céréalière a été de 14307 T, avec un large déficit céréalier estimé à 19722 T pour la campagne 1989-90.

Lié à cette situation, la commercialisation des associations villageoises a été très faible, avec 15,9 T soit 0,11 % de la production.

De plus, la faiblesse de la production céréalière n'a pas été compensé par une autre source de revenu agricole, et il n'y a eu aucune autre production non-céréalière importante

En vue de la pénurie locale dans le cercle, il y a d'importants mouvements de céréales de zones excédentaires dans la région, telles que le cercle de Diéma, et moins important, le cercle de Kita. Les nombreux marchés qui approvisionnent le marché de Nioro sont Diandioumé (35 KM), Diankouté (138 KM), Madiga , Lambidou, Debo-Massassi, Simbi (46 KM), Diéma (100 KM), Bema (35 KM), Tourougoumbé (45 KM), Korera-Koré (85 KM), Kita (385 KM), Bamako (432 KM), Kayes (255 KM), et Mahina (310 KM).

La proximité de la frontière Mali-Mauritanie facilite des échanges fréquents avec des commerçants mauritaniens, qui viennent s'approvisionner dans le marché de Nioro à dos d'âne ou chameau. Les points de vente pour les commerçants maliens en territoire mauritanienne sont Modibougou (30 KM) et Koben (80 KM).

3.4 Nara

La production céréalière a été sevèrement endommagée par une attaque acridienne en période de recolte, surtout du petit mil, entrainant en conséquence un déficit céréalier. La production totale a été 13846 T, laissant un déficit par rapport aux besoins alimentaires de 4163 T.

La production du petit mil dans cette zone est principalement destinée à la vente sur le marché extérieur, car la demande locale est normalement ravitaillée en sorgho.

Etant donné la mauvaise recolte, les credits bancaires auprès des assocations villageoises n'ont pas été octroyés cette campagne.

La production arachidière a été 310 T en 1989-90, soit 2,24 % de

la production céréalière, ce qui n'a pas pu compenser les pertes en termes de production en mil.

Le marché de Nara en 1989-90 n'a pas été approvisionné par les marchés ruraux dans le cercle à cause de la situation de la production. Les marchés qui ont surtout approvisionné Nara sont Bamako (374 KM) et Banamba (204 KM) en céréales sèches, et Niono (218 KM) et la Mauritanie en riz.

Le marché de Nara représente un point très important pour le transit des céréales en provenance de Bamako ou Kolokani et les marchés en territoire mauritanien. Cependant, en situation normale, les exportations de petit mil vers la Mauritanie se font avec le mil produit dans le cercle. Ainsi, les commerçants de Bamako semblent avoir saisie le marché de Nara après la connaissance de l'attaque des sautériaux dans les zones de ravitaillement de Nara. Un point de transit des céréales maliennes en Mauritanie est à Adelbagoro à 55 KM de Nara.

L'accès aux marchés mauritaniens devient très difficile en période d'hivernage avec les gros porteurs, ceci à cause du mauvais etat des routes.

3.5 Kolokani

La production céréalière dans le cercle de Kolokani a aussi été endommagée par l'attaque acridienne, se traduisant par un faible excédent dans une zone qui est normalement fortement excédentaire. Ainsi, la production totale a été 21860 T en 1989-90, avec un excédent céréalier de 551 T soit 2,52% de la production.

La commercialisation au niveau des associations villageoises a été sevèrement affectée par le retard du placement des fonds de credit par la Banque Nationale de Developpement Agricole (BNDA). Avec la mise en disposition des fonds en avril 1990, seul 7 associations villageoises sur 29 ont pris des credits. Ce faible chiffre est lié à l'incapacité de certains A.V. à remplir les conditions de magasinage. D'autres n'ont pas eu accès au fonds à cause de leur endettement. D'autres, enfin, ont choisi de ne pas prendre ces fonds tardifs.

Ainsi, 56 T ont été commercialisées par 7 associations villageoises, représentant 10,16% de l'excédent céréalier.

La production arachidière a été de 4345 T, ce qui represente 19,88% de la production céréalière dans ce cercle.

Plusieurs marchés ruraux à courtes distances ravitaillent le marché de Kolokani, notamment Guioyo (25 KM), Toumanibougou (35 KM), Tioribougou (25 KM), Gueledo, et Sabougou. Le marchés de vente sont Bamako (130 KM) et Nara (240 KM). En période d'hivernage, les routes sont difficiles mais practicables.

TABLEAU 3.3: Production Non-Cerealière en 1989-90 par Cercle
(en tonnes)

Cercle	Arachide	Coton	Degré de Diversification (% prod. non-cereale/cereale)
KITA	29800	0	55,09%
KAYES	11750	0	36,15%
NIORO	0	0	—
NARA	310	0	2,24%
KOLOKANI	4345	0	19,88%
KOUTIALA	0	46750	40,48%

Sources: ODIPAC, Kita; Direction Regional d'Agriculture, Kayes; ODIK, Nioro; Secteur d'Agriculture, Nara; ODIPAC, Kolokani; CMDT, Koutiala

3.6 Koutiala

Le cercle de Koutiala, qui se situe dans la bande pluvieuse du Mali, est une des grandes zones productrices, avec 115490 T en 1989-90, la production céréalière constitue 5,4% de la production totale du Mali.

L'excédent céréalier dégagé en 1989-90 est très important, 61376 T soit 53,14% de la production. Ceci indique un rendement par habitant nettement plus supérieur par rapport aux autres cercles observés dans cet étude. En effet, le haut rendement de la production des céréales dans cette zone est lié à la culture du coton en même temps.

Par contre, cet excédent n'a pas été pris en charge du tout par les structures organisées telles que les associations villageoises parce qu'il leur restait encore de stocks non-vendus de la campagne précédente de 1790,869 T.

Comme il a été mentionné, le cercle de Koutiala est aussi une importante zone de production du coton, avec 46750 T en 1989-90. Ceci représente 40,48% de la production céréalière.

Les marchés ruraux et les marchés de vente de Koutiala sont reliés par une route de toute saison, qui rend l'accès très facile. Les principaux marchés de collecte sont Zangasso (35 KM), Togolasso (40 KM), Bogola-Zangasso (60 KM), Kimparana (80 KM), M'Pessoba (63 KM) et Molobala (45 KM). Les marchés de vente se situent à plus grande distances à Bamako (400 KM), Mopti (365 KM), et Sikasso (130 KM).

TABLEAU 3.4: Commercialisation Par Structures Organisées (AV) en 1989-90 par Cercle (en tonnes)

Cercle	Production Cerealière	Commercialisation par AV		
		Niveau:	% de Production:	% d'Excédent:
KITA	54098	649	1,20%	13,78%
KAYES	32502	324	1,00%	32,40%
NIORO	14307	16	0,11%	-0,08%
NARA	13846	0	0,00%	0,00%
KOLOKANI	21860	56	0,26%	10,16%
KOUTIALA	115490	0	0,00%	0,00%

Sources: ODIPAC, CAC, Kita; DRA, DRACoop, Kayes; ODIK, Nioro; Secteur d'Agriculture, CAC, Nara; ODIPAC, CAC, Kolokani; CMDT, Koutiala

LA STRUCTURE DES MARCHES

4.1 Badinko

Badinko est un marché principalement de collecte, situé sur la ligne ferroviaire. Les commerçants sur place font la collecte auprès des producteurs qui sont sur place, ainsi que dans les villages de Marena et Bankassi.

Il y a 3 commerçants qui font le regroupement des céréales, surtout du sorgho, pour ensuite charger sur le train à destination de Kita, Kayes, ou Bamako. Cependant, le chargement du train n'est pas fait par ces commerçants eux-mêmes, puisque des collecteurs des plus grands marchés viennent le jour de foire hebdomadaire pour acheter avec les commerçants de Badinko.

La période sur laquelle ces activités de regroupement ont lieu est limitée par la mauvaise condition des routes. Ainsi, les transferts entre les marchés ruraux et Badinko se font entre environ novembre et juillet.

Le système d'échange entre les commerçants de Badinko et les producteurs est surtout au comptant.

Le degré de spécialisation en commerce céréalier est faible à 33%, étant donné la priorité de l'activité agricole des commerçants et, aussi, la saisonalité des activités commerciales.

Il existe peu de concurrence entre commerçants car le marché semble être assuré par les liens avec les collecteurs venant d'ailleurs.

4.2 Sagabary

Sagabary est un marché de collecte, près de la frontière Mali-Guinée, où il ne se trouve aucun commerçant céréalier ni de bascule sur place. Habituellement, des acheteurs forains viennent de Kita pour acheter directement auprès des producteurs. Par ailleurs, il y a des operations clandestines de grossistes guinéens, qui se font la nuit avec une équipe composée d'eclaireurs et intermédiaires, où les camions s'arretent à 10 KM du village.

De meme, il y a le phenomène recent des producteurs qui ont pris l'initiative de faire le regroupement auprès d'autre producteurs et de les transporter eux-mêmes à Siguiry, un marché guinéen qui se trouve à 180 KM. Ses producteurs ou "quasi-commerçants" sont très difficile à identifier à cause de leur méfiance, liée au fait qu'ils n'ont pas de license en tant que commerçants et aussi aux restrictions frontalières. On estime qu'il y a entre 15-20 producteurs maliens dans le marché de Siguiry qui font ces espèces d'operations.

La période de commercialisation est restreinte de la recolte jusqu'en juillet en raison du mauvais etat des routes, et aussi les activités agricoles qui sont prioritaires.

L'échange entre les commerçants de Kita se fait surtout au comptant, tandis que les échanges avec la Guinée sont principalement en troc contre des produits guinéens, tels que le sucre, tissus, et riz importé.

Le degré de spécialisation en commerce céréalier, comme indiqué ci-dessus, est nul. Mais il semble que quelques jeunes producteurs tendent à elargir leurs opérations de commerce. Aussi, tandis qu'il n'y a pas de concurrence entre commerçants à Sagabary, il semble qu'il existe une concurrence entre les commerçants guinéens et ceux de Kita, car les guinéens sont plutôt disponibles à acheter le sorgho à un

meilleur prix que celui des acheteurs de Kita, avec un écart de 5 FCFA/Kg.

4.3 Kita

Avec 3-4 grossistes et 8 demi-grossistes, le marché de Kita représente un important point de regroupement et de "dispatching" sur les marchés de Kayes et Bamako, par voie ferrée, et aussi sur Nioro en cas de penurie.

L'hivernage enclave certaines zones de production, limitant l'activité de transferts à la période de novembre en juin/juillet.

Le système d'echange entre les commerçants et les acheteurs est au comptant, dans la plupart des cas.

Le degré de spécialisation en activité céréalière est à 78%, selon les indications des commerçants, mais cependant il semble qu'un nombre important de commerçants sont egalement engagés dans le commerce d'arachides. Cette activité est liée entièrement aux operations céréalières, et les mêmes magasins et les mêmes moyens de transport sont utilisés souvent pour les deux produits.

4.4 Kayes

Dans le marché de Kayes, il y a 4 grossistes de grande envergure et 4 autres opérateurs moyens. Les plus grands sont specialisés dans le commerce de riz, notamment l'importation du riz avant la restriction sur les importations.

Etant donné l'accès en toutes saisons par le train reliant Bamako à Dakar, les activités commerciales ne sont pas limitées à une période précise.

Les échanges avec les commerçants de Kita se font principalement au comptant.

De meme, la plus grande envergure des commerçants et la situation deficitaire du cercle sont liées au degré élevé de spécialisation est le plus elevé de l'echantillon avec 89% indiquant que le commerce céréalier est l'activité principale. Tout de meme, on observe ici aussi la diversification en commerce d'arachides.

4.5 Nioro

Le ravitaillement du marché de Nioro se fait en céréales sèches par un seul commerçant qui s'approvisionne dans les marchés ruraux du cercle. En cas de pénurie locale, un autre transporteur approvisionne Nioro avec des céréales de Kita. Il y a trois autres commerçants qui sont spécialisés en riz, soit de Segou, Bamako, ou Mahina.

Parallèlement, on trouve des commerçants mauritaniens qui viennent par caravanes d'ânes et de chameaux, en plus grand nombre même que les commerçants maliens, qui s'approvisionne dans les marchés ruraux aussi que dans le marché de Nioro. Ces commerçants sont des Maures qui habitent des deux côtés de la frontière et qui prennent des petites quantités de moins de 3 T en une fois aux marchés frontaliers en Mauritanie tels que Modibougou et Koben.

Il y a aussi des commerçants mauritaniens qui viennent de Nouakchott avec des camions pour enlever des céréales en grande quantité.

TABLEAU 4.1: Les Operateurs Economiques

Marché	Nombre de Grossistes et Demi-Grossistes	Période de Transfers Céréaliers	Activité Principale en Commerce Céréales (%)
Badinko	3	novembre-juillet	33%
Sagabary	0	novembre-juillet	0%
Kita	12	novembre-juillet	78%
Kayes	8	toute l'année	89%
Nioro	5	novembre-juillet	0%
Nara	7	novembre-août	17%
Kolokani	7	novembre-juillet	50%
Koutiala	12	toute l'année	78%
Bamako	32	toute l'année	75%

Sources: voir texte

La période au cours de laquelle ces échanges ont lieu varie selon les operateurs. Ainsi, l'approvisionnement dans les marchés ruraux par le seul commerçant de Nioro se fait de novembre à juillet, à cause de l'hivernage.

On distingue deux périodes de commercialisation entre le Mali et la Mauritanie. Les échanges avec les mauritaniens provenant de Nouakchott se fait en une seule période, juste après la recolte en novembre-decembre. D'autre part, la période active des échanges avec les mauritaniens frontaliers venant au moyen des chameaux et des ânes est la période juste avant l'hivernage, entre mai et fin juin.

Les échanges se font au comptant, pour les transactions entre les producteurs et les commerçants maliens, ainsi qu'en troc, pour les produits mauritaniens contre les céréales. Ces produits sont le riz, le sucre, la farine de blé, les boites de lait, et les tissus, entre autres.

Etant donné le presque monopole dans le marché des céréales sèches, il n'y a pas de concurrence réelle. Cependant, les commerçants mauritaniens concurrencent avec les consommateurs maliens en offrant un meilleur prix, avec une difference de 10 FCFA/KG en espèce, ou en offrant des produits à bon marché.

En outre, le système de troc existant dans les échanges fait qu'aucun commerçant n'est specialisé dans les céréales uniquement.

4.6 Nara

Nara, qui est un marché frontalier de regroupement et de transit, semble operer d'une manière plus organisée et en plus grande quantité les transactions de céréales. Il y a 7 commerçants sur place qui s'approvisionnent, en bonne récolte, dans le cercle et, en cas de

d'attaque acridienne, à Bamako. Ces commerçants ont des liens avec de nombreux commerçants mauritaniens qui viennent regulièrement par jour de foire pour enlever des grandes quantités de petit mil pour le marché intérieur de la Mauritanie.

Ces liens sont soit basés sur la parenté ou sur la confiance et il est difficile de les pénétrer, d'autant plus que les commerçants sont engagés dans des operations clandestines, qui se font la nuit et à risque de saisie par les autorités locales. En ce qui concerne les relations avec les autorités, il n'y a aucun commerçant doté de permis import-export ou qui ait declaré l'intention d'exportation, malgré les grandes quantités qui quittent Nara chaque semaine.

La période de commercialisation étend sur toute l'année pour les transactions entre Nara et les marchés de Bamako et Kolokani. Pourtant, l'hivernage ne permet pas l'accès des camions venant de la Mauritanie entre juillet et septembre.

Le système qui prédomine dans les transactions entre les commerçants de Nara et les mauritaniens est en espèce, ceux qui crée des conditions pour un marché parrallel actif en devise. Le cours d'echange informel de la devise CFA contre l'ouguiya mauritanien est different des deux côtés de la frontière. En juin 1990, le franc CFA valait 0,44 ouguiya à Nara et 0,33 ouguiya en territoire mauritanien, ce qui confirme la demande plus élevé pour la devise CFA par les commerçants mauritaniens qui achètent les céréales en espèce.

En dehors des grandes operations décrites ci-dessus, le système de troc domine les échanges entre les moyens operateurs venant de Kolokani et les commerçants mauritaniens qui achètent des petites quantités.

Comme le cas de Nioro, le commerce d'autre produits, d'origine mauritanienne, est lié au commerce céréalier et il y a très peu de

spécialisation en céréales, avec 17%. En plus, le commerce en arachide est aussi important pour le marché mauritanien.

La concurrence des produits mauritaniens avec les produits maliens qui se trouvent sur le marché justifie la forte repression par les services nationaux pour la campagne "consommer malien". Cette concurrence existe parce que les produits provenant de la Mauritanie sont des produits importés, soit à des prix subventionnés ou en dons gratuits.

4.7 Kolokani

Le marché de Kolokani comprend 7 grossistes et plus de 30 autres commerçants. Situé dans une zone de production normalement excédentaire, les échanges avec Nara sont très importants ainsi que les flux vers Bamako.

La commercialisation la plus active se fait entre janvier et mars, il y a toutefois d'autres activités toute l'année.

Les échanges se font au comptant sur les marchés ruraux. Par contre, le système dominant est le troc avec les commerçants mauritaniens à Nara. Pourtant, étant donné les difficultés rencontrés avec les services de repression avec les produits troqués, les commerçants indiquent une préférence pour l'échange en espèce.

Les activités commerciales se sont concentrées cette année sur l'arachide car l'attaque acridienne a negativement affecté la production céréalière. Toutefois, la spécialisation en céréales est à 50%.

4.8 Koutiala

Koutiala est situé dans la zone productrice et commerciale par excellence, d'où des flux importants vers l'intérieur du pays sont faits. Il existe plus de 12 grossistes sur le marché qui font le regroupement dans les marchés ruraux tels que Zangasso et M'Pessoba. Par contre aux commerçants d'autres localités, ces commerçants font non-seulement le transport des points d'achat, mais aussi des points de vente, ce qui elargi leur rôle dans la filière céréalière.

En ce qui concerne les échanges avec les marchés ivoiriens, des commerçants ivoiriens viennent à Koutiala. L'année dernière, il y a eu aussi des cas où des commerçants de Koutiala se sont rendus sur les marchés de Bouaké et d'Abidjian.

L'etat des routes étant très bon, les activités commerciales ne sont pas limitées à une période spécifique dans l'année.

L'approvisionnement auprès des producteurs se font au comptant, tandis que les échanges avec Bamako ou Mopti peuvent employer des credits fournisseurs.

Tant qu'il n'y a pas d'autre produit agricole important dans le commerce, les commerçants sont plutôt specialisés dans l'activité céréalière, avec 78%.

Le degré de concurrence est restraint par la fixation des prix entre producteurs et collecteurs, et d'autre part, les arrangements contractuels existant entre les commerçants de Koutiala et ceux de Bamako ou Mopti.

4.9 Bamako

Il y a une très grande difference en nombre et capacité des commerçants de Bamako et partout ailleurs dans le pays. Ainsi, il y a 32 grossistes dans le marché de Bamako qui approvisionne le marché même et qui font aussi des exportations aux pays voisins.

La commercialisation ne se limite pas à une période précise, et depend surtout des axes fréquemment utilisés tels que les voies Koutiala-Segou-Bamako, Niono-Bamako, Bamako-Kolokani-Nara, ou par train Bamako-Kita-Kayes.

Le système d'échange avec les commerçants dans les marchés satellites tels que Koutiala, Sikasso, et Segou se font soit au comptant ou avec un système de placement des fonds avant l'achat auprès des operateurs. Pour l'approvisionnement du riz de l'Office du Niger, les commerçants peuvent disposer des traites avalisés de 30-45 jours.

Le degré de spécialisation est indiqué à 75% en activité céréalière, ce qui est assez élevé et peut s'expliquer peut-être par l'effet de l'extension du credit PRMC, qui a encouragé les bénéficiaires à se spécialiser dans les céréales.

La concurrence manifestée entre les commerçants de Bamako est nettement plus elevée qu'ailleurs, puisque le marché de Bamako est beaucoup plus fluctuant. Néanmoins, il est aussi evident que le marché est fortement dominé par un petit nombre de très grands opérateurs, en ce qui concerne surtout le riz et aussi les grandes exportations des céréales sèches dans la région.

LA PERFORMANCE COMMERCIALE

5.1 Quantités Commercialisées

Les quantités achetées et vendues par les commerçants enquêtés sont très difficiles à estimer pour plusieurs raisons, parmi lesquelles le fait qu'il y a pratiquement pas de comptabilité au niveau des operateurs et que la période de commercialisation varie d'une année à l'autre. En outre, il existe une saisonnalité dans la période de commercialisation même, du faite qu'il semble avoir une tendance bi-modale dans certaines localités où l'activité commerciale est très importante juste après la recolte et juste avant la saison pluvieuse.

La méthode d'enquête a été de prendre le cas le plus typique ou la moyenne des quantités achetées par mois depuis le debut de la campagne. Dans le cas où les commerçants indiquèrent la moyenne selon les deux "saisons" de commercialisation, la moyenne entre les deux cas a été calculé.

Ainsi, le tableau 5.1 indique une grande variation entre les marchés enquêtés et, aussi, entre les commerçants dans chaque marché. Evidemment, le marché de Bamako est très important en termes de volume de transactions, étant donné le grand nombre de commerçants et les échanges nettement supérieurs aux autres marchés. Cependant, il existe aussi une grande variation entre les commerçants, avec un coefficient de variation de 1,42. Ceci s'explique par deux facteurs liés: l'accès à la ligne de crédit PRMC pour seulement deux operateurs en 1989-90 contre 19 l'année précedente (et 38 si l'on inclut la ligne aux demi-grossistes), et la plus grande capacité financière de certains operateurs liés à d'autres activités commerciales.

A Bamako, parmi les 31 commerçants enquêtés, il n'y a que 7

commerçants avec des quantités mensuelles au-dessus de la moyenne de 256 tonnes. Parmi ces 7 commerçants, il y a 3 commerçants avec des quantités au-dessus de 1000 tonnes/mois, tandis que parmi les 24 commerçants en-dessous de 256 tonnes/mois, 16 commerçants ont des quantités en-dessous de 100 tonnes/mois.

Nara et Kayes aussi ont commercialisé des quantités importantes, mais, comme on l'a noté ailleurs, le marché de Nara est plutôt destiné à l'étranger. Les autorités à Nara estiment que 60% des céréales sur le marché sont destinés à la Mauritanie. A Kayes, la moyenne indiquée est élevée dûe aux quantités de riz achetées par les grands operateurs à l'Office du Niger. Il est très difficile d'estimer à Kayes quelle proportion des céréales sur le marché sortent en direction du Sénégal ou de la Mauritanie par voie du fleuve Sénégal, mais il y a certainement des commerçants mauritaniens qui font ces opérations.

A Nioro aussi, on estime que 45% des céréales sont enlevés par des commerçants mauritaniens qui viennent s'approvisionner du quasi-monopoliste sur place.

Il y a peu de variation parmi les commerçants de Badinko, Kolokani, et Koutiala. Pourtant, il est surprenant que les quantités commercialisées à Koutiala ne soient pas plus élevés étant donné la situation de production. Ceci s'explique d'abord par le plus grand nombre des commerçants sur place, et par l'écoulement immédiat sur les marchés de Bamako et Mopti.

Finalement, il est evident qu'il y ait une plus grande variation sur tout l'echantillon que par marché en vue de la grande différence parmi les commerçants en termes de capacité financière, accés au credits, et structure du marché.

TABLEAU 5.1: Quelques Indicateurs de Performance

Marché	Nombre de Commerçants	Quantités Moyennes d'Achats Mensuels Par Commerçant (tonnes (CV))[1]	Maximum Stocké en 1989-90 Par Commerçant (tonnes (CV))	Transport avec Propres Moyens (%)
Badinko	3	16,67 (0,35)	3,33 (1,73)	0%
Sagabary	1	14,00 (0,00)	10,00 (0,00)	0%
Kita	9	38,89 (1,02)	27,57 (1,27)	33%
Kayes	9	81,00 (1,12)	241,50 (1,82)	0%
Nioro	5	47,60 (1,34)	28,75 (1,21)	60%
Nara	7	80,43 (1,50)	27,50 (0,81)	0%
Kolokani	6	12,00 (0,88)	58,33 (1,21)	17%
Koutiala	9	70,44 (0,57)	21,62 (0,58)	11%
Bamako	31	256,19 (1,42)	402,41 (1,58)	13%
Total	80	132,40 (1,89)	203,55 (2,26)	16%

Source: voir texte

[1] Le coefficient de variation (CV) représente le écart-type divisé par le moyen.

5.1.1 Les Exportations Officielles

Contrairement à ce qu'on observe sur les marchés frontaliers, les statistiques officielles des exportations, c'est-à-dire celles avec une "intention" formelle d'exportation, du Mali révèlent que les exportations vers le Sénégal et la Côte d'Ivoire sont les plus importantes depuis la politique de libéralisation des exportations en mars 1989.

Comme on l'observe au Tableau 5.2, les exportations officielles sont faites par un petit nombre de commerçants, basés surtout à Bamako, donts certains ont bénéficié des subventions à l'exportation au niveau du PRMC.

Dans les deux périodes d'observation, l'importance relative de la Côte d'Ivoire par rapport au Sénégal au point de vue échange céréalier a été renversée. C'est ainsi qu'en 1990, le Sénégal a reçu la majorité des exportations maliennes. Ceci est confirmé par les commerçants à Koutiala qui ont indiqué avoir perdu leur marché en Côte d'Ivoire cette année parce que les marchés ivoiriens semblaient être saturés.

Généralement, la performance au niveau des exportations officielles a été inférieure aux attentes, avec une autorisation officielle des exportations de 100000 T au moment de la libéralisation en mars 1989. Cependant, ces exportations, qui se font par des grandes opérations où les economies d'echelle sont importantes, dependent de deux elements importants dans la determination d'un avantage comparatif dans la région. Ces facteurs sont le transport dans le delai prévu et au coût rentable et l'etat ou la qualité dans laquelle la céréale se trouve à la livraison. Ainsi, les subventions des coûts de transport par le PRMC n'a pas redressé le deuxième problème de qualité des céréales mêmes. Le problème de qualité semble être à la base des pertes du marché ivoirien en 1990, car le petit mil malien est consideré de qualité inférieure à celui du Burkina Faso ou du Ghana.

Tableau 5.2: Quantités Officiellement Exportées du Mali
(tonnes)

Periode	(1) Quantité	(2) Nombre de Titres	(3) Nombre de Commerçants
mars-dec 1989	19632 T	73	37
janv-jul 1990	10147 T	32	14
Total	29779 T		

(4) Répartition (%) entre Pays Voisins

Période	Côte d'Ivoire	Sénégal	Mauritanie	Niger	Burkina Faso	Guinée
mars-dec 1989	75%	22%	<3%	<3%	<3%	0%
janv-jul 1990	36%	63%	<1%	<1%	<1%	0%

Source: Direction Nationale des Affaires Economiques, 1990

5.2 Capacité de Stockage

Au lieu de voir le potentiel de stockage par commerçant, c'est-à-dire la capacité physique de leur magasin, on a préferé observer la capacité financière actuelle à travers la quantité maximale qui a été stockée au cours de la campagne 1989-90. Dans certains cas, cette question a posé des problèmes parce que les commerçants ne distinguaient pas entre une quantité maximale et la quantité courante qui se trouve en magasin.

Comme dans le cas des quantités achetées, les commerçants à Bamako ont nettement plus de capacité qu'ailleurs dans l'echantillon. Cependant il y a aussi une grande différence entre Kayes et les autres marchés et, en même temps, une très grande variation parmi les commerçants à Kayes. Comme il l'a été indiqué ailleurs, ces commerçants sont divisés en commerçants de grande capacité specialisés en riz et d'autres qui commercialisent les céréales sèches. D'autre part, le moyen elevé de stockage à Kayes s'explique par les très grandes quantités de riz importé encore en magasin depuis l'année dernière. Ainsi, il y a deux commerçants qui ont stocké 500 tonnes et 1250 tonnes, tandis que les autres n'ont pas depassé 100 tonnes.

Les marchés de Kita, Nioro, Nara, et Koutiala ont des niveaux semblables, avec relativement peu de variation par marché. Le cas de Kolokani est inattendu en vue des petites quantités d'achat. Mais, les autorités avaient constaté que le manque de fonds de credit aux associations villageoises avait poussé les producteurs à vendre aux commerçants qui tenaient des stocks importants en vue d'eventuelle spéculation sur les prix.

Le cas le plus surprenant est Koutiala, où les commerçants stockent peu, en dépit des credits PRMC auxquels ils ont accès. Ce comportement peut s'expliquer par l'ecoulement rapide des achats, le grand nombre de commerçants, et le fait que Koutiala est le seul

marché où les commerçants font des transports vers les points de vente, ce qui augmente les coûts.

Finalement, la variation entre l'echantillon est la plus elevée que par marché, comme on l'avait attendu.

5.3 Moyens de Transport

En general, la disponibilité des propres moyens pour le transport des céréales est faible avec seulement 16% pour tout l'echantillon. Ainsi, parmi les marchés enquêtés, seuls Kita et Nioro ont plus que 20% des commerçants qui disposent des moyens propres. Dans ces deux cas, la condition routière impose des difficultés au niveau du transport et les coûts de location sont très élevés.

Les marchés de Kayes et Nara n'ont aucun commerçant ayant ses propres moyens, ce qui s'explique à Kayes étant donné l'accès facile et régulier par le train. Mais dans le cas de Nara, il est difficile d'expliquer cet phenomène, sauf par le fait que, d'habitude, ce sont les Mauritaniens qui se deplaçent sur le marché de Nara.

Les marchés de Kolokani, Koutiala, et Bamako ont un niveau semblable d'operateurs avec capacité de transport. Tandis que, dans le cas de Kolokani, les petites quantités achetées ne necessitent pas cet investissement, les cas de Koutiala et Bamako (particulièrement) sont surprenant du point de vue de l'importance de l'activité commerciale.

Dans ces deux cas, certains commerçants ont reçu des credits PRMC et ont ainsi, une plus grande surface financière. On a constaté dans le cas de Bamako que des commerçants disposant des moyens de transports préferaient plutôt les utiliser pour d'autres operations. Une autre explication serait le coût très élevé des pièces de rechange

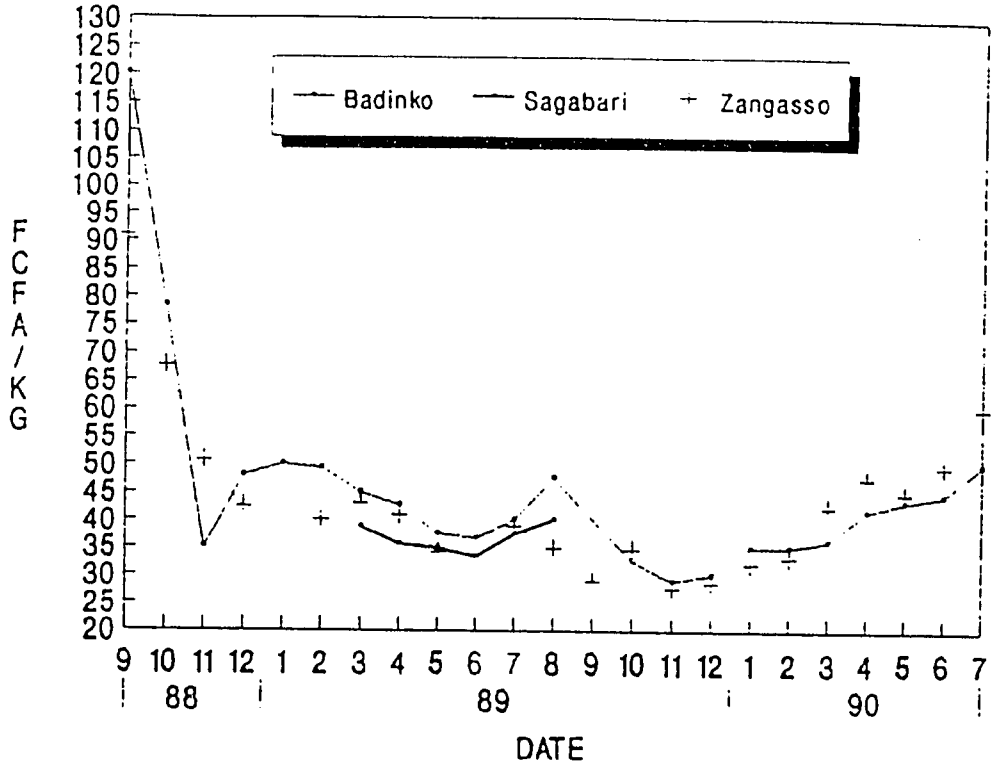
d'une part, et d'autre part les innombrables frais et tracasseries auxquelles sont confrontés les transporteurs. Dans le cas de Koutiala, la bonne condition routière rend l'accès aux differents marchés par des transporteurs assez facile et moins coûteux.

5.4 Mouvement des Prix

Le mouvement des prix est une indication de la performance des marchés cerealiers ainsi que de la situation de l'offre et de la demande du produit en question. L'analyse approfondie des prix au producteurs et au regroupement, l'ecart entre ces deux prix suivant les axes identifiés et l'estimation de l'intégration des marchés sur ces axes sera le thème principal de la prochaine étape de cette étude. Ainsi, on présente brièvement l'evolution des prix au cours de la période d'enquête et les liens avec l'information presentée sur la situation et la structure des marchés.

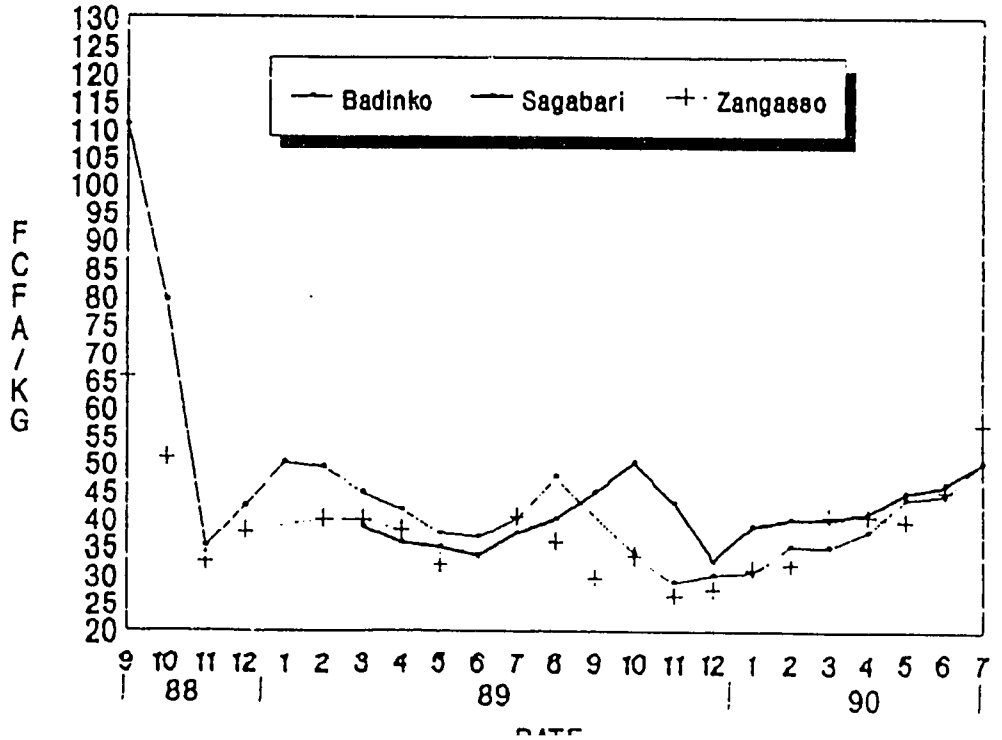
Les prix producteurs du petit mil et du sorgho dans les marchés de collecte, Badinko, Sagabary, et Zangasso au cours de la période de septembre 1988 à juillet 1990 sont caractérisés par une large variation entre les trois dernières campagnes. Tandis que les prix des deux céréales sont trés élevés en sept-oct 1988 dans les marchés de Badinko et Zangasso, dûs à la mauvaise recolte en 1987-88, la tendance au cours de la campagne suivante (1988-89) était à la baisse, même en période d'hivernage où les prix devaient monter. Cette baisse des prix explique la mévente des stocks au niveau des commerçants et des associations villageoises. La campagne 89-90, par contre, est caractérisée par une tendance à la hausse des prix des céréales. Cependant, ces prix ont connu un cycle normal dans leur evolution, pour atteindre des niveaux inattendus, en égard aux excédents observés dans les cercles de Kita et de Koutiala.

PRIX PRODUCTEURS - PETIT MIL
Sept 1988 - Juillet 1990



Source: SIM

PRIX PRODUCTEURS -- SORGHO
Sept 1988 - Juillet 1990



Les prix de regroupement sont indiqués dans les Figures 5.3 - 5.6 pour les marchés de Badinko, Kita, Kayes, Kolokani, Koutiala, Nara, et Nioro pour le petit mil et le sorgho entre avril 1989 et juillet 1990.

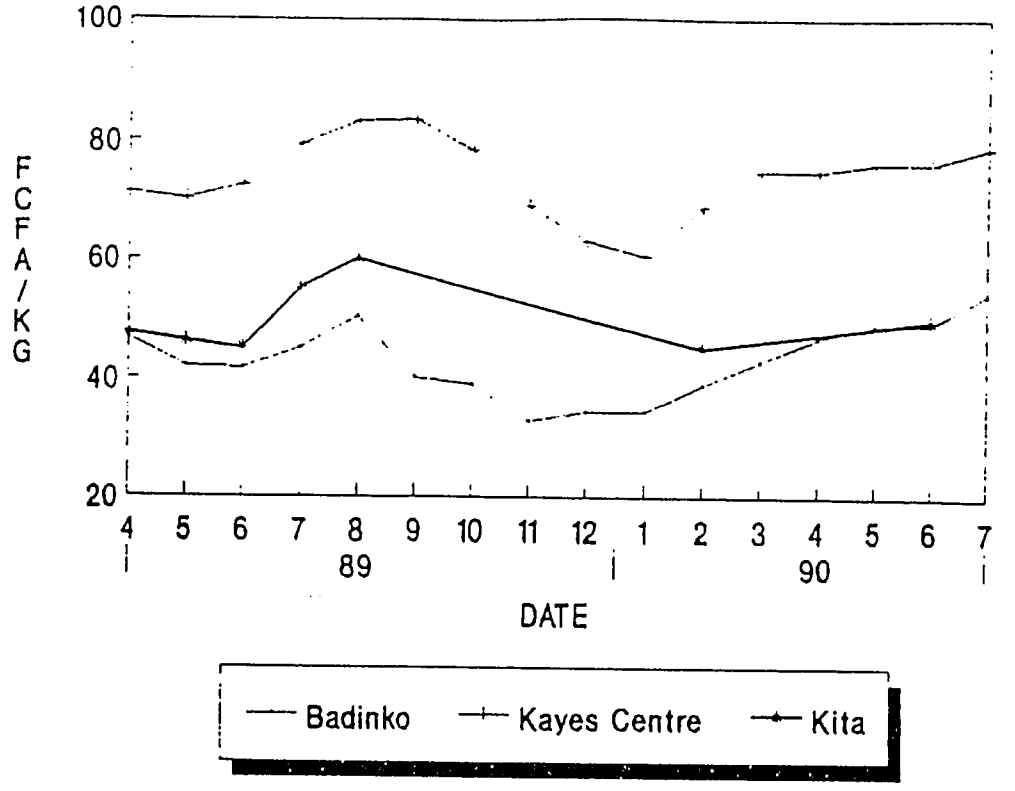
Dans le cas du petit mil, les prix à Nioro et Nara et Kayes sont nettement supérieurs à ceux des marchés de Kolokani, Koutiala, Kita, ou Badinko. Ceci est directement lié à la situation déficitaire de ces trois marchés, aux coûts de transport plus élevés et à la demande à Nioro et Nara du marché exterieur. En plus, l'enclavement du marché de Nioro en période d'hivernage influence le prix à la hausse.

Le cas du sorgho dans les marchés de Badinko, Kita, et Kayes est plus ou moins le même que du petit mil du point de vue de la tendance et du niveau, tandis que pour les marchés de Koutiala, Nara, et Nioro, il y a, d'une part, une plus grande fluctuation des prix et, aussi, un niveau inférieur du prix de sorgho par rapport au petit mil, surtout à Nioro et à Nara. Cette observation est confirmée par les exportations de petit mil, en Mauritanie et en Côte d'Ivoire.

En comparant la stabilité des prix pour les differents marchés, le marché de Kolokani semble être le plus stable, tandis que le marché de Nara est caracterisé par une grande variation. Cette observation semble contradictoire au fait que les commerçants à Kolokani vendent regulièrement les céréales dans le marché de Nara. Par contre, les marchés de Badinko, Kita, et Kayes semblent être considérablement integré avec une marge élevée mais stable.

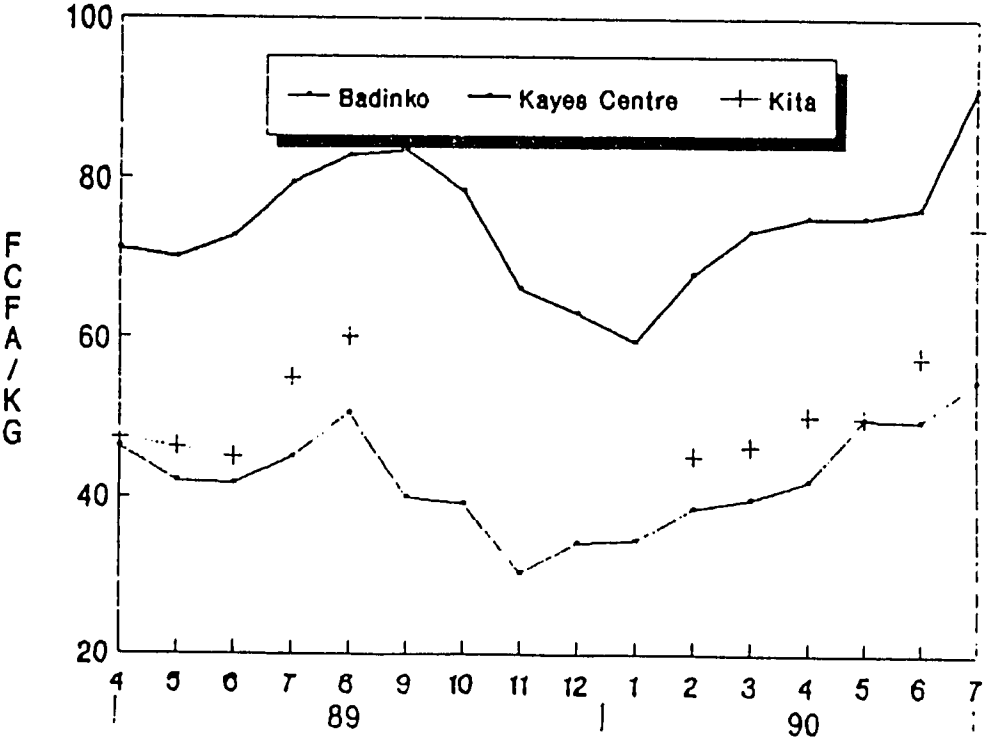
Finalement, les tendances des prix du regroupement pour les différents marchés sont liés à celles observées pour les prix au producteurs sur les axes de Sagabary - Kita, Zangasso-Koutiala, et Badinko-Kita-Kayes.

PRIX DE REGROUPEMENT -- PETIT MIL
Avril 1989 - Juillet 1990

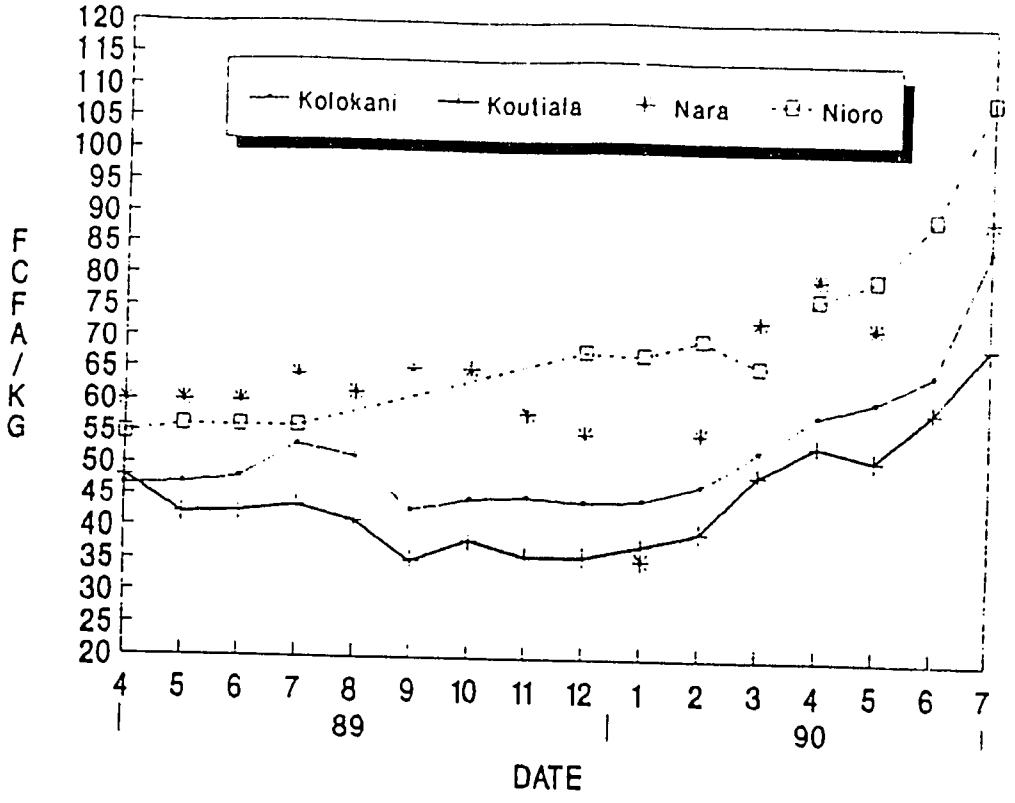


Source : SIM

PRIX DE REGROUPEMENT -- SORGHO
Avril 1989 - Juillet 1990

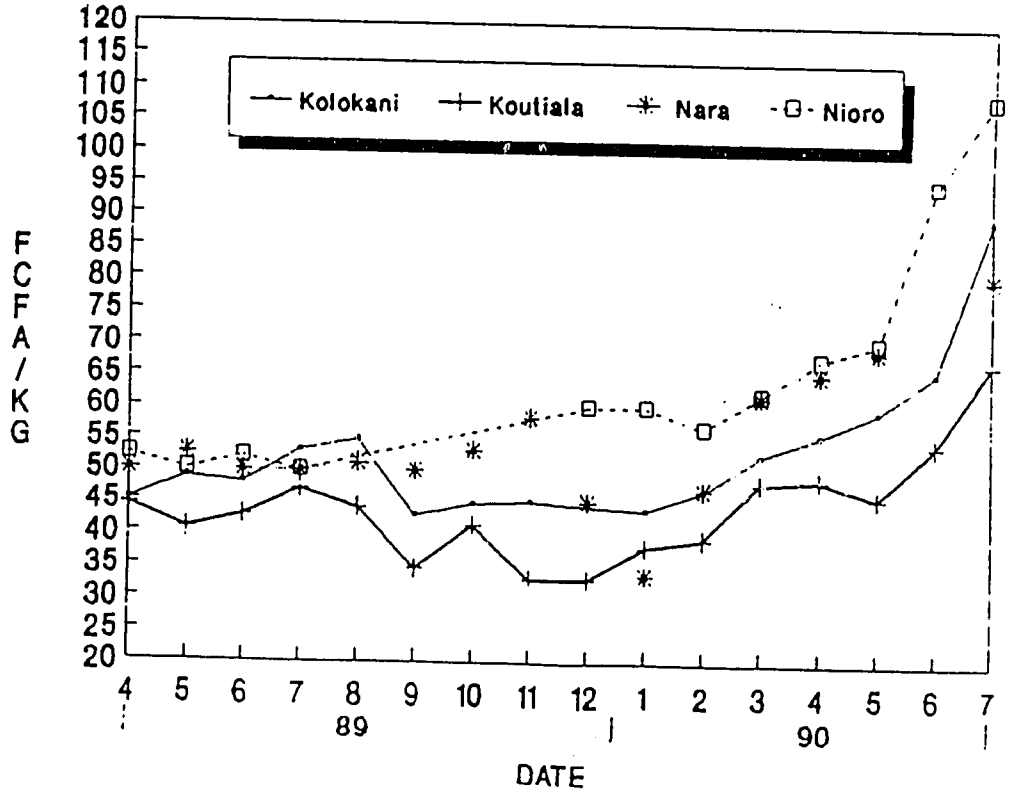


PRIX DE REGROUPEMENT -- PETIT MIL
Avril 1989 - Juillet 1990



Source: SIM

PRIX DE REGROUPEMENT -- SORGHO
Avril 1989 - Juillet 1990



5.5 Niveau des Coûts

Comme il a été déjà noté ailleurs, l'analyse approfondie des coûts de commercialisation ainsi que les écarts de prix seront les sujets de la phase suivante de cette étude. Ici, nous présentons d'une façon plus générale les niveaux de coûts comparés entre marchés.

On distingue entre les coûts qui sont variables, c'est-à-dire variant par quantité de transactions, et ceux qui sont fixes, soit par mois ou par an. Les coûts fixes sont ceux qui, dans le court terme, sont indépendants du niveau des échanges. Dans le long terme, evidemment, ces coûts sont aussi liés aux quantités commercialisées. Il y a aussi certains cas où les coûts qui sont couramment considerés comme fixes sont en fait variables. Un exemple de ceci serait le cas rencontré une fois où le loyer du magasin se faisait par sac au lieu de par mois.

5.5.1 Les Coûts Variables

Les coûts variables sont principalement ceux de la location de moyen de transport, qui se fait par tonne ou par sac transporté; le reconditionnement des sacs qui sont abimés durant la période de transport ou de stockage; les coûts de main-d'oeuvre pour le chargement et le déchargement des sacs; et, finalement, les pertes des céréales au cours du transport et du stockage.

Pour les marchés enquêtés, les coûts de transport loué varient entre FCFA 5000 et 30000 par tonne, et sont liés à l'etat des routes, le degré de concurrence entre transporteurs, et les distances des marchés. Ainsi, le cas de Sagabary est frappant parce que, pour une distance de 180 KM jusqu'à Siguiry, les mauvaises routes et le manque de transporteurs a un effet considérable sur les coûts élevés de location. Si l'on compare avec Bamako, l'accès facile au marchés au

delà de 300 KM et la disponibilité de transporteurs rendent les coûts à un quart en moyenne de ceux de Sagabary.

Généralement, sur toute la population enquêtée, les coûts de transport représentent la plus grande partie des coûts. Par ailleurs, ils sont moins variants par marché, en particulier à Koutiala et à Nara, où les prix de location semblent être fixés entre les transporteurs.

Les coûts de reconditionnement comprennent le coût du sac vide ainsi que le coût du main-d'oeuvre. Le besoin de reconditionnement dépend largement des conditions des sacs, l'etat des routes, les objets qui sont transportés dans le même camion, l'etat des céréales, et la durée de stockage. Pour le riz, il semble qu'il y a très peu de reconditionnement parce que les sacs sont bons et la céréale est en bon etat. Le coût de reconditionnement depend de la qualité des sacs, du nombre de fois qu'on les utilise, et du coût de la main-d'oeuvre. Dans le cas des points de "dispatching" tels que Kita et Kolokani, les coûts sont plus élevés parce que les commerçants sont obligés de changer les sacs souvent dechirés provenant des marchés ruraux. Ceci aurai du être le cas à Koutiala aussi, mais la bonne condition routière et le bas prix de main-d'oeuvre réduit ce coût.

La manutention, c'est-à-dire les frais de chargement et déchargement des sacs sur les véhicules, ne varient pas beaucoup entre les marchés enquêtés. Cependant, le transport par train nécessite des manutentions supplementaires, car les sacs doivent être chargés d'abord sur des véhicules, et ensuite sur le train, augmentant les coûts de manutention à Kita et à Kayes.

Les pertes sur stockages et sur transport sont très difficiles à estimer car beaucoup de commerçants ne tiennent pas compte de ces quantités en supposant qu'ils peuvent les récuper par d'autres moyens.

Tableau 5.3 : Coûts Variables de Transactions par Commerçant (FCFA/tonne (C.V.))

Marche	Transport	Recondi-tionnement	Manutention	Pertes[1] (kg/tonne)	TOTAL - COUTS VARIABLES
BADINKO	5000 (0,00)	——	1250 (0,28)	25,00 (0,00)	6250 (0,06)
SAGABARY	30000 (0,00)	——	2000 (0,00)	27,00 (0,00)	32000 (0,00)
KITA	8700 (0,31)	9789 (2,14)	2857 (1,11)	16,82 (0,52)	15279 (1,41)
KAYES	9160 (0,38)	523 (1,42)	2357 (0,24)	0,03 (0,05)	11301 (0,38)
NIORO	18000 (0,65)	257 (0,47)	1400 (0,34)	10,00 (0,00)	12373 (1,07)
NARA	10714 (0,18)	538 (0,26)	428 (0,64)	15,00 (0,47)	11373 (0,18)
KOLOKANI	9000 (0,46)	2976 (1,28)	917 (0,14)	60,00 (0,00)	9905 (0,76)
KOUTIALA	10844 (0,16)	424 (0,94)	1187 (0,19)	10,64 (0,71)	10883 (0,37)
BAMAKO	7329 (0,40)	605 (1,13)	778 (0,39)	16,31 (0,72)	8033 (0,42)
TOTAL	9264 (0,52)	1917 (4,03)	1235 (0,99)	15,86 (0,79)	10466 (0,83)

Source: voir texte

[1] Les pertes sont les pertes sur voyage et les pertes sur stockage

Ainsi, dans le cas des pertes sur transport, les quantités sont récuperées par deux moyens: souvent les sacs dans les marchés ruraux ne sont pas pesés à l'achat tandis qu'ils peuvent allant de 5 à 30 kgs au dessus de 100 KG. Deuxièment, dans les marchés de regroupement, les sacs sont tarés à 101 KG, en estimant 1 KG de perte par sac en moyenne. Dans le cas des pertes sur stockage, les commerçants estiment qu'ils les récupèrent en vendant au détail à un prix plus interessant.

Sur toute la population enquêtée, le pourcentage de pertes est 1,58%, comparable aux estimations de 2% par d'autres chercheurs (voir Mehta, 1989 ; Dembelé, 1990).

Dans le cas du marché de Kayes, qui est approvisionné presque entièrement par train, les commerçants ont très peu de pertes, tandis qu'à Sagabary et Badinko, où les routes sont très difficiles, les pertes sont plus importantes.

5.5.2 Les Coûts Fixes

Les coûts fixes sont ceux pour lesquels l'opérateur a moins de flexibilité dans le court terme, tels que le loyer du magasin, les salaires mensuels des gardiens et magasiniers, le paiement d'interêt sur credit et les taxes payés chaque année.

Les coûts fixes principaux sont la location du magasin et les taxes payés aux autorités. Les commerçants se plaignent beaucoup des taux excessifs appliqués pour l'impôt sur le revenu, la patente municipale selon leur catégorie de l'activité commerciale, les droits de mairie et les amendes payés aux services de régulation tels que les Affaires Economiques.

Tableau 5.4: Coûts Fixes des Transactions par Commerçant
(FCFA/an (C.V.))

Marche	Magasin (location)	Personnel (salaire)	Interêt	Taxes	TOTAL - COUTS FIXES
BADINKO	—	—	—	17250(0,59)	17250(0,59)
KITA	156000(0,34)	—	—	247374(0,77)	334040(0,63)
KAYES	496000(0,51)	255000(0,08)	75000(0,00)	250708(1,18)	633156(0,83)
NIORO	60000(0,00)	—	—	38075(0,36)	45383(0,35)
NARA	100500(0,93)	76000(0,79)	—	244333(0,87)	272600(0,98)
KOLOKANI	72000(0,23)	186000(1,32)	—	98257(0,99)	184257(1,29)
KOUTIALA	162667(0,54)	180000(0,00)	400000(0,00)	135425(0,48)	303044(0,58)
BAMAKO	3137679(2,87)	1361788(1,92)	11200000(0,00)	2959438(1,92)	6901548(2,57)
TOTAL	1703291(3,84)	9777616(2,26)	3891667(1,63)	1462534(2,79)	3114879(3,82)

Source: voir texte

Les attitudes envers les autorités telles que la Direction des Affaires Economiques différent d'une façon frappante entre les commerçants à Bamako et ailleurs. Ceci se remarque surtout dans les marchés frontaliers, où les activités souvent clandestines rendent les commerçants très méfiants, par rapport aux opérateurs economiques de Bamako qui sont plus confiants de leur position vis-à-vis les services.

La très grande disparité entre les commerçants enquêtés en ce qui concerne le paiement des patentes, impôts, et autres coûts de reglementation reflète d'une part les differences dans l'envergure des opérations. D'autre part, il est difficile de determiner le niveau des "pots de vin" qui passent sous la table car les commerçants ne comptabilisent pas ceux-ci.

Au niveau des coûts de location de magasin, il y a une grande variation dûe à la difference entre les magasins en banco et ceux en ciment. Ainsi, le coût élevé et la meilleure qualité des magasins était liés au degré d'infrastructure disponsible dans les differents marchés et la capacité financière des operateurs.

Les coûts de personnel indiqués sont ceux pour les non-membres de famille qui sont employés par des commerçants. Néanmoins, dans la plupart des cas, ce sont plutôt des personnes liées par parenté avec qui travaillent les commerçants, moyennant des remunérations informelles. Ainsi, les coûts indiqués pour le paiement des salaires est clairement en dessous de la réalité.

Parmi les commerçants enquêtés, seuls trois ont indiqué avoir payé des interêts sur les credits formels cette campagne. Cependant, il y avait des commerçants qui ont pris des credits monetaires, mais sans interêt, auprès d'autres commerçants ou des parents. En général, pourtant, les credits monetaires sont rares.

CONCLUSIONS

Le retour des pluies au cours des deux precédentes campagnes a redonné au Mali sa place, jadis, de grenier de l'Afrique Occidentale et, a fait ainsi de ce pays un centre de "dispatching" des céréales vers les autres pays de la sous-région.

Par ailleurs, la porosité des zones frontalières revèle des mouvements importants de céréales du Mali vers les pays voisins.

Il ressort de l'analyse l'existence d'axes céréaliers significatifs au point de vue des échanges régionaux. Ces axes varient d'une campagne à l'autre en fonction de la production locale et de la demande dans les marchés de destination. Par contre, ils semblent être moins liés à la demande intérieure. Ceci implique que les exportations à la frontière dependent plutôt de la demande extérieure qu'à une situation excédentaire aux marchés frontaliers. Cette hypothèse est confirmée par les cas de Nara et Nioro, où les sorties continuent en dépit des deficits sur les marchés locaux.

En outre, les marchés identifiés retiennent plusieurs fonctions, telles que collecte, regroupement, etc., avec seul le marché de Zangasso qui a une seule caractéristique de marché de collecte. Ainsi, les flux sur les axes sont souvent dans les deux sens.

En ce qui concerne la situation des cercles, l'excédent commercialisable est faible pour les cercles de Kayes et Kolokani, moyen pour Kita, et important pour le cercle de Koutiala. Le degré de diversification en cultures de rente et la commercialisation par les structures organisées telles que les associations villageoises semblent être proportionnels à la production céréalière. Ainsi, les cercles déficitaires de Nioro et Nara sont ceux avec les plus bas niveaux de diversification et de commercialisation par les AV, aggravant leur situation davantage.

La structure des operations est liée à la fonction principale des marchés, avec le plus grand nombre d'operateurs economiques dans les marchés de transit, tels que Kita, Koutiala, et Bamako. Le cas de Bamako se distingue nettement des autres marchés enquêtés, avec presque trois fois le nombre d'operateurs qu'à Kita ou Koutiala.

L'etat des routes est déterminant de la période limite de commercialisation, avec seuls les marchés de Kayes, Koutiala, et Bamako fonctionnant l'année entière. Le degré de specialisation en activité céréalière semble être lié à la périodicité du marché, avec les plus hauts degrés de specialisation dans ces mêmes marchés, Kayes, Koutiala, et Bamako, et par raison de son accessibilité par train, Kita aussi.

Il y a aussi l'influence de la production céréalière sur le degré de specialisation car les marchés de Nara et Nioro, nettement déficitaires, ont moins d'operateurs economiques et un bas niveau de specialisation en activité céréalière.

De plus, les quantités commercialisées semblent être liées au degré de specialisation des operateurs, avec les marchés de Kayes, Koutiala, et Bamako commercialisant des quantités importantes. Cependant, cette hypothèse est refutée par le cas de Nara, où des larges quantités sont commercialisées en dépit de la faible specialisation et le déficit céréalier.

La performance en ce qui concerne les quantités officiellement exportées du Mali est faible par rapport aux prévisions de 100000 tonnes. L'importance relative du Sénégal et de la Côte d'Ivoire dans ces exportations depuis mars 1989 démontre que les sorties vers la Mauritanie et la Guinée sont quasi-totalement en dehors des enregistrements officielles.

Les quantités stockées semblent liées aux quantités

commercialisées dans le cas de Kayes et Bamako, où des quantités importantes ont été stockées. Mais ceci semblent être plutôt lié aux stocks de riz importé, selon des discussions avec les operateurs.

Par contre, les quantités commercialisées ne semblent pas avoir d'influence sur l'utilisation des propre moyens de transport. On note des faibles proportions de transport avec propres véhicules pour les marchés de Kayes, Koutiala, et Bamako. La condition des routes aux marchés ruraux de Nioro et de Kita semble être plus determinant à cet égard.

Le niveau et instabilité des prix semblent être inversement lié à la production céréalière, avec des prix élevés et instables pour les marchés de Kayes, Nioro, et Nara, et plus bas pour les marchés de Koutiala, Kolokani, Badinko, et Kita.

Les coûts de transport représentent la plus grande partie des coûts variables pour les operateurs economiques, avec les marchés les plus enclavés, Sagabary et Nioro, enregistrant les frais de transport les plus élevés.

Les coûts fixes sont plus élevés pour les marchés où l'on distingue les plus hauts degrés de specialisation, la plus longue période de commercialisation, et les quantités commercialisées les plus importantes. En plus, ceux sont ces mêmes marchés, Kayes, Koutiala, et Bamako, où des coûts de credit (paiements d'interêt) sont indiqués. Finalement, on note que, dans le cas de Bamako, il y a une grande variation parmi les operateurs, indiquant des niveaux très différents dans l'envergure des operations commerciales.

D'autre part, il reste à savoir par la suite de cette étude le degré d'intégration entre les marchés intérieurs et l'importance des coûts de transactions par rapport aux marges spatiales des prix, les thèmes principaux du document de travail suivant.

A N N E X E S

COMPTE-RENDU DE MISSION D'ENQUETE : 11 JUIN - 21 JUIN

par
Eleni Z. Gabre-Madhin et Aguissa B. Maiga
le 22 juin, 1990

1. LES OBJECTIFS DE LA MISSION

Comme souligné dans les termes de reference ci-joints, les objectifs étaient:

-- l'enquête des commerçants céréaliers à Kita, Kayes, Nioro, Nara, et Kolokani,

-- la vérification et la recherche d'informations supplementaires auprès des services (ODRs et CAC) sur la production et commercialisation céréalière, et

-- des entretiens avec les agents de l'OPAM et l'administration au sujet d'une typologie des operateurs privés, les systèmes d'échange, la période de commercialisation, les degrés de spécialisation et concurrence, et les estimations des volumes de commercialisation par les operateurs privés.

2. LES DATES, LOCALITES, RENCONTRES, ET NOMBRE D'ENQUETES

Dates	Localités	Rencontres et Enquêtes
11/6	Kita	Cercle, ODIPAC, OPAM
12/6	Kita	enquête: 6 commerçants
13/6	Kita	CAC

14/6	Kayes	Gouvernorat, Conseil au Devel. DRA Coop, DRA, Douane, OPAM enquête: 5 commerçants
15/6	Nioro	OPAM
16/6	Nioro	Cercle, ODIK enquête: 4 commerçants
17/6	Nara	OPAM
18/6	Nara	Cercle enquête: 6 commerçants
19/6	Nara	CAC, Secteur d'Agriculture, Gendarmerie, Douane
20/6	Kolokani	Cercle, OPAM enquête: 4 commerçants
21/6	Kolokani	CAC, ODIPAC

COMPTE - RENDU DE LA MISSION DE 27 AU 30 JUIN

PAR
ELENI Z. GABRE-MADHIN ET SALIF DIARRA

le 2 juillet 1990

1. Les objectifs de la mission en 2eme région, Koutiala et Zangasso, étaient la suite des enquêtes auprès des commerçants ainsi que la continuation des recherches avec les services impliqués dans le suivi de la campagne de commercialisation.

2. Les rencontres faites lors de cette mission ont été:

Date	Localité	Rencontres
27 juin	Koutiala	Cercle, CAC, Douane
28 juin	Koutiala	CMDT, Douane enquête: 2 commerçants
29 juin	Koutiala Zangasso	enquête: 4 commerçants
30 juin	retour	